

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW

**School of Management and Law
Abteilung Banking, Finance, Insurance**

Bachelorarbeit

Das Financial Behaviour von Frauen:

*Untersuchung des Anlageverhaltens von Frauen und den
geschlechterspezifischen Unterschieden bei
Anlageentscheidungen*

Autorin:

Léonie Hunziker

w.BA.BO.14HS.TZBFa

Matrikel-Nummer: S14673032

Dozentin:

Regina Anhorn, lic. rer. publ. HSG

Winterthur, 22. Mai 2018

Management Summary

Der Fokus der Finanzindustrie galt bisher den Männern. Inzwischen ist erwiesen, dass die Vermögen der Frauen schneller ansteigen als jene der Männer. In den kommenden Jahren werden Frauen durch vermehrte Arbeitstätigkeit ihre Vermögenswerte aufbauen. Zudem kommt es in den nächsten Jahrzehnten zu einer Vermögenstransition zu Gunsten der Frauen. Die bisher unterbediente Zielgruppe der Frauen könnte dem Finanzsektor ein nachhaltiges Wachstumspotenzial bieten. Damit die Finanzdienstleister von diesem Potenzial profitieren können, müssen sie jedoch verstehen, wie sie diese Zielgruppe korrekt abholen können.

Da die Anlageberatung oftmals ein Kerngeschäft der Finanzdienstleister darstellt, beschäftigt sich diese Arbeit mit dem Anlageverhalten von Frauen und den geschlechterspezifischen Unterschieden bei Anlageentscheidungen.

Im Hauptteil wurde der aktuelle Forschungsstand der Literatur zusammengetragen. Um die Problemstellung abschliessend beantworten zu können, wurden ebenfalls neun Interviews mit Expertinnen der Finanzbranche durchgeführt.

Dabei geht hervor, dass Frauen sich hauptsächlich im Prozess bis zur Anlageentscheidungen von den Männern unterscheiden. Im Wesentlichen gibt es geschlechterspezifische Differenzen in Bezug auf dem finanziellen Selbstvertrauen, sowie auch in der Zeit für die Entscheidungsfindung. Frauen benötigen, im Vergleich zu den Männern, mehr Informationen und somit länger, um eine Entscheidung zu treffen. Frauen präferieren transparente Lösungen und bevorzugen Anlagen mit einem längerfristigen Anlagehorizont, da das Anlageziel vorherrschend mit dem persönlichen Lebensziel übereinkommen sollte. Da die persönliche, langfristige Anlagezielerreichung im Vordergrund steht, sind sie weniger sensibel bei Marktschwankungen. Eine wichtige Erkenntnis ist zugleich, dass Frauen Anlageprodukte bevorzugen, welche ihren persönlichen, ethischen Wertvorstellungen entsprechen. Hinzu kommt, dass Frauen im Vergleich zu den Männern konservativer anlegen. Dies führt dazu, dass Frauen weniger investieren, welches wiederum ihre Renditemöglichkeiten einschränkt. Die Interviews bestätigen zu einem grossen Teil die gewonnen Erkenntnisse aus der Literatur und geben zudem Aufschluss über das Anlageverhalten von Schweizerinnen. Aufgrund der historischen Entwicklung in der Schweiz, sind die

aktuellen Schweizer Familienmodelle im internationalen Vergleich traditioneller. Folglich arbeiten Schweizerinnen vermehrt Teilzeit und können dadurch weniger Vermögen ansparen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sich Frauen nicht unbedingt in der Produktauswahl, aber im Prozess der Anlageentscheidung von den Männern unterscheiden. Frauen wünschen sich ethisch korrekte und transparente Anlageprodukte. Ausserdem benötigen sie aufgrund ihres hohen Informationsbedarfs mehr Zeit für ihren Anlageentscheid.

Finanzinstitute haben Handlungsbedarf in der Bedienung von Kundinnen. Um Frauen besser abzuholen, könnten sie einerseits die Schulung der eigenen Beratungspersonen durchführen und andererseits durch Ausbildungseinheiten zum Thema Finanzen für ihre potentiellen und bestehenden Kundinnen anbieten.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	V
1 Einleitung	1
1.1 Praktische Relevanz	1
1.2 Problemstellung und Ziel der Arbeit	2
1.3 Aufbau der Arbeit	2
1.4 Methodisches Vorgehen	3
1.5 Abgrenzungen	3
2 Aktueller Forschungsstand	4
2.1 Definition Financial Behaviour	4
2.2 Potenzial	4
2.3 Pink Marketing	8
2.4 Geschlechterspezifische Unterschiede	9
2.4.1 Bedeutung von Vermögen	9
2.4.2 Neurobiologisch	10
2.4.3 Finanzielles Selbstvertrauen und Finanzwissen	10
2.4.4 Risikotoleranz	13
2.4.5 Anlageziele	15
2.4.5.1 Verantwortungsbewusstes Anlegen	16
2.4.6 Persönliche Beratung	17
2.4.6.1 Kommunikation und interpersonelle Präferenzen	17
2.4.6.2 Persönliche Ansprechperson	18
2.4.7 Entscheidungsfindung	20
2.4.8 Anlageverhalten	21
2.5 Anlageverhalten von Schweizerinnen	22
2.5.1 Abgrenzung	22
2.5.2 Historische Entwicklung in der Schweiz	23
2.6 Bevölkerungsstruktur der Schweiz	25
2.6.1 Finanzwissen in der Schweiz	29
3 Interviews mit Expertinnen	31
3.1 Hypothese 1	31
3.2 Hypothese 2	33
3.3 Hypothese 3	35
3.4 Hypothese 4	36
3.5 Hypothese 5	37

3.6	Hypothese 6	39
3.7	Zusammengefasste Schlussbemerkungen der Expertinnen	41
3.8	Zusammenfassende Erkenntnisse aus den Interviews	42
4	Fazit	44
4.1	Ausblick	46
4.2	Diskussion.....	46
4.3	Handlungsempfehlung	47
5	Literaturverzeichnis	49
6	Anhang.....	54
6.1	Interview-Fragen.....	54
6.2	Transkript Interview Nr. 1 mit Désirée Dosch (Head of Community and External Relations UBS Unique)	56
6.3	Transkript Interview Nr. 2 mit Dr. Fleur Platow (Finanzjournalistin)	63
6.4	Transkript Interview Nr. 3 mit Claudia Beyeler (Head Thematic & Cross Asset Class Research Julius Bär AG).....	69
6.5	Transkript Interview Nr. 4 mit Prof. Dr. Sita Mazumder (Professorin für Wirtschaft und Informatik Hochschule Luzern).....	73
6.6	Transkript Interview Nr. 5 mit Sandra Huber-Schütz (Leiterin Personnel Financial Affairs UBS Switzerland AG und Programmleiterin UBS Unique)	79
6.7	Transkript Interview Nr. 6 mit Heike Herr (Senior Relationship Manager & Managing Director Bank Vontobel AG)	85
6.8	Transkript Interview Nr. 7 mit Anna Walker (Verantwortliche Research Swiss Sustainable Finance).....	90
6.9	Transkript Interview Nr. 8 mit Dr. Mirjam Staub-Bisang (CEO Independent Capital Group AG)	95
6.10	Transkript Interview Nr. 9 mit Antoinette Hunziker-Ebnetter (CEO Forma Futura Invest AG und Verwaltungsratspräsidentin der Berner Kantonalbank AG)	100

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kunden: Prozentuales Wachstum pro Jahr.....	6
Abbildung 2: Depotvolumen Prozentuales Wachstum pro Jahr.....	6
Abbildung 3: Kundenanteil nach Geschlecht	7
Abbildung 4: Anteil Sparguthaben nach Geschlecht.....	7
Abbildung 5: Durchschnittliches prozentuales Sparguthaben der Frauen im Verhältnis zu den Männern	7
Abbildung 6: Zusammenfassende Entwicklung der ständigen Wohnbevölkerung Schweiz nach Geschlecht	25
Abbildung 7: Vermögensbilanz der privaten Haushalte.....	26
Abbildung 8: Erwerbsquote Schweiz	27
Abbildung 9: Teilzeitarbeit.....	27
Abbildung 10: Monatlicher Bruttolohn nach beruflicher Stellung und Geschlecht, 2014	28
Abbildung 11: Altersaufbau der Bevölkerung	29

1 Einleitung

Derzeit hält der männliche Teil der Weltbevölkerung die Mehrheit des Weltvermögens und hat ebenfalls einen Mehrheitsüberschuss in den Reichenlisten dieser Welt. So wundert es nicht, dass Männer auch bei den meisten Finanzinstituten im Fokus stehen. Durch diverse Studien wurde in der Zwischenzeit, wissenschaftlich bestätigt, dass die Vermögen wie die Einkommen der weiblichen Weltbevölkerung schneller wachsen, als jene der Männer.

Unklar ist aber, welche Erkenntnisse die Finanzinstitute aus diesen Fakten bereits gewonnen haben. Das Wachstumspotenzial durch die Gewinnung von Kundinnen ist enorm. Dennoch ist die Finanzindustrie, aufgrund deren Auftreten gegen aussen, eine der am wenigsten attraktiven Branchen für Frauen. Dies steht im Widerspruch zu der Tatsache, dass genau diese Industrie am meisten von der neuen Vermögensverteilung beziehungsweise dem Gesellschaftswandel profitieren kann. Viele Frauen fühlen sich dennoch von Finanzinstituten, durch die Art, wie sie von diesen beraten oder bedient werden, nicht korrekt abgeholt. Eine Mehrheit ist der Auffassung, dass sich die Finanzinstitute nach wie vor hauptsächlich auf die Männer als ihre Zielkundschaft fokussieren. Da Frauen jedoch grosse Wachstumschancen mit sich bringen und die Hälfte der Bevölkerung ausmachen, wäre es sinnvoll, wenn die Finanzunternehmen beide Geschlechter als Zielgruppe im Fokus hätten.

1.1 Praktische Relevanz

Auch die Schweizer Finanzindustrie, eine der globalen Player in der Vermögensverwaltung, hat hierbei enormes Entwicklungspotenzial. Denn ein wesentlicher Teil des Ertragsvolumens wird heutzutage im Wealth Management erwirtschaftet. Da die Margen der Banken immer kleiner werden, ist es von grosser Bedeutung, dass die Finanzdienstleister in der Schweiz ihre Erträge nachhaltig stärken. Sie können es sich nicht leisten, den Gesellschaftswandel sowie die Transition des Vermögens unbeachtet zu lassen.

Eine der bedeutenden Ertragsquellen der Schweizer Finanzbranche ist das Wealth Management oder auch Private Banking, welches sich hauptsächlich durch seine Beratungsdienstleistungen auszeichnet. Ein Kerngeschäft von diesem Bereich ist wiederum die Anlageberatung bzw. das Anlageberatungsgeschäft. Aus diesem Grund beschäftigt sich die

Arbeit mit dem Anlageverhalten von Frauen und die geschlechterspezifischen Unterschiede bei Anlageentscheidungen.

Viele Finanzdienstleister erkennen heutzutage das Potenzial, welches die weibliche Kundengruppe mit sich bringt, jedoch belegen Studien, dass es ihnen schwerfällt, diese Zielgruppe richtig zu verstehen und dann auch entsprechend zu beraten und zu bedienen.

1.2 Problemstellung und Ziel der Arbeit

Diese Bachelorarbeit soll aus den oben genannten Gründen bisherige Erkenntnisse aus der Literatur und Meinungen von Expertinnen in Bezug auf das Anlageverhalten von Frauen zusammenfassen und Folgendes untersuchen:

Das Financial Behaviour von Frauen:

Untersuchung des Anlageverhaltens von Frauen und den geschlechterspezifischen Unterschieden bei Anlageentscheidungen.

Das Ziel dieser Arbeit ist es, Merkmale und Ursachen hervorzuheben, bei welchen sich Frauen von Männern in Bezug auf ihre Anlageentscheidungen unterscheiden. Zudem soll die Arbeit Auskunft darüber geben, wie sich Schweizer Anlegerinnen von den globalen Anlegerinnen unterscheiden. Schlussendlich soll die Arbeit eine Empfehlung für Schweizer Finanzinstitute geben, wie sie auf weibliche Kunden eingehen müssen, um von dem Marktpotenzial profitieren zu können.

1.3 Aufbau der Arbeit

Ziel dieser Bachelorthesis ist es, einerseits anhand einer Literaturrecherche und andererseits anhand von Interviews mit Expertinnen, den aktuellen Forschungsstand beziehungsweise eine Antwort auf die Problemstellung zu ermitteln. Dabei wird im Kapitel 2 ein Fokus auf globale geschlechterspezifische Unterschiede in Bezug auf Anlageentscheidungen gelegt. Absicht der Literaturrecherche ist, zu untersuchen, inwiefern sich das Financial Behaviour von Frauen von dem der Männer unterscheidet. Zusätzlich soll dabei festgestellt werden, welche Einflussfaktoren, Ursachen und Unterschiede es gibt. Darüber hinaus wird im Kapitel 2 auch auf weitere Einflussfaktoren, wie beispielsweise auf die persönliche Beratung eingegangen und die Entwicklung der schweizerischen Demogra-

fie, wie auch die Stellung der Schweizerinnen gegenüber Anlagen erörtert. Die Erkenntnisse aus den qualitativen Befragungen mittels Interviews mit Expertinnen werden im Kapitel 3 zusammengefasst. Das Fazit dieser Arbeit wird die Aufgabenstellung anhand der erforschten Gesichtspunkte beantworten und Aufschluss darüber geben, welche Fragen zusätzlich beantwortet oder diskutiert werden müssen. Es wird eine Empfehlung abgegeben, wie sich Schweizer Finanzinstitute auf die Transition der Vermögenswerte zugunsten der Frauen einstellen sollten, beziehungsweise, wie sie die weibliche Kundschaft abholen und beraten können.

1.4 Methodisches Vorgehen

Der erste Teil der Arbeit basiert auf bisherigen Erkenntnissen aus wissenschaftlichen Studien, White Papers und sonstiger Literatur. Er deckt den aktuellen Forschungsstand zu der Problemstellung ab. Der zweite Teil der Bachelorarbeit ist eine empirische Forschung, welche anhand einer qualitativen Befragung mit Hypothesen und dazu spezifizierten Fragen durchgeführt wird. Um die Problemstellung vertieft zu behandeln und abschliessend bewerten zu können, werden Interviews mit neun Expertinnen im Finanzbereich durchgeführt. Da die Antworten als nicht repräsentativ für den weiblichen Teil der Schweizer Bevölkerung gelten, handelt es sich bei diesen Interviews, um eine Meinungswiedergabe von Expertinnen auf dem Forschungsgebiet der Arbeit.

1.5 Abgrenzungen

Die gesamte Arbeit basiert auf bisherigen Erkenntnissen aus wissenschaftlichen Studien und Literatur bis März 2018. Sie wird sich lediglich mit dem Unterschied im Treffen von Anlageentscheidungen zwischen Männern und Frauen und den dazugehörigen Einflussfaktoren beschäftigen. Wichtig ist, dass hierbei die Unterschiede zwischen privaten Anlegerinnen und Anlegern verglichen werden und dabei nicht auf Geschlechterunterschiede von professionellen Investorinnen und Investoren geachtet wird. Zusätzlich geht die Arbeit nicht auf die Diskrepanzen beim Anlageverhalten der verschiedenen Altersgenerationen von Frauen ein. Bei den Interviews beziehungsweise der qualitativen Befragung von Expertinnen wird unterschieden zwischen den allgemeinen Erkenntnissen und Meinungen zu dem Anlageverhalten der Frauen, sowie den Unterschieden zwischen Schweizer Anlegerinnen und Anlegerinnen generell.

2 Aktueller Forschungsstand

Die Veränderungen im Wealth Management Sektor haben dazu geführt, dass Geschäftsstrategien einen neuen Fokus erhalten. Gleichzeitig treten immer mehr Frauen als interessierte, engagierte und sachkundige Investorinnen hervor. Die Kaufkraft der Frauen sowie das Vermögen, welches durch Frauen verwaltet wird, ist in den letzten Jahren signifikant angestiegen. Heutzutage ist die Kundengruppe «Frauen» zu einer bedeutenden Zielgruppe im Wealth Management herangewachsen und bietet Finanzinstituten auf globaler wie auch nationaler Ebene eine der grössten nachhaltigen Wachstumschancen. Um davon profitieren zu können, müssen die Finanzunternehmen jedoch nicht nur spezielle Fähigkeiten entwickeln, sondern auch die Bedürfnisse von weiblichen Anlegerinnen korrekt erfassen (Deloitte, 2015, S. 1).

Damit Finanzinstitute vom vorhandenen Potenzial am besten profitieren können, benötigt es einen ganzheitlichen Ansatz, welcher den Interessen und Anlagebedürfnissen der Frauen Rechnung trägt. Es reicht nicht mehr aus, lediglich die Dienstleistungen an die Frauen anzupassen. Die Finanzunternehmen müssen lernen, wie man dieses attraktive und momentan noch unterbediente Segment erfolgreich akquirieren, bedienen und halten kann. Dies bedeutet, dass die Unternehmen ihre Strategie umformulieren müssen. Finanzinstitute können es sich heute nicht mehr leisten, ihre Strategie nicht auch an den weiblichen Anlegerinnen zu orientieren, denn dafür ist die Zielgruppe mit ihrem Vermögen und Potenzial zu gross. Frauen bilden mittlerweile eine einflussreiche und kritische Kraft im Wealth Management Bereich. Ihr Einfluss wird sich in den nächsten Jahren nicht verkleinern (Deloitte, 2015, S. 1).

2.1 Definition Financial Behaviour

Der Begriff Financial Behaviour steht für die Psychologie der Anleger. Er stellt dabei die Verhaltensweisen der Anleger in den Mittelpunkt und probiert aufzuzeigen, wie Anlageentscheidungen tatsächlich zustande kommen (Frankfurter Allgemeine, 2001). Für diese Arbeit steht die Definition Financial Behaviour von Frauen für deren Anlageverhalten.

2.2 Potenzial

Dass Frauen ihr Vermögen anders anlegen als Männer, könnte in den kommenden Jahren von grösserer Bedeutung sein. In den folgenden vierzig Jahren sollten schätzungsweise

41 Billionen US-Dollar an die nachfolgende Generation übertragen werden. Ungefähr 70 Prozent davon wird dann an Frauen vererbt (Strachwitz, 2018).

Obwohl der Prozentsatz des von Frauen verwalteten Vermögens eher langsam anwächst, stieg der tatsächliche Betrag seit der Finanzkrise 2008 stark an. Das Wachstum lag bei 13 bis 18 Prozent. Ursache dafür ist zum einen die Verdoppelung der Anzahl arbeitstätiger Frauen von 1980 bis 2008. Dieser Umstand führt auch dazu, dass sich die Einkommenslücke zwischen Mann und Frau laufend verkleinert (Damisch, Kumar, Zakrzewski & Zhiglinskaya, 2010, S. 2). Sie schliesst sich gemäss Ernst & Young [EY] (2017, S. 3) zunehmend in den führenden Wirtschaftsökonomien. Vor allem bei der Generation der sogenannten Millennials sei diese Einkommensdifferenz schon stark zurückgegangen.

Laut einer Studie der The Boston Consulting Group [BCG] (Damisch et al., 2010, S. 1) verfügten Frauen im Jahr 2009 bereits über 27 Prozent des Weltvermögens, was circa 20 Billionen US-Dollar entsprechen würde. Davon stammen 14,3 Billionen US-Dollar dieser von Frauen verwalteten Vermögenswerte aus Nordamerika und Westeuropa. Begründet wird dies hauptsächlich durch die guten Bildungs- und Berufsmöglichkeiten für Frauen. 2016 veröffentlichte die BCG eine weitere Studie, aus der hervorgeht, dass Frauen ein Drittel des Weltvermögens besitzen. Dieses Vermögen hat dabei eine jährliche Wachstumsrate von 7 Prozent. Der Vermögensanstieg sei hauptsächlich durch die Frauen selbst generiert, obschon ein Teil davon aus Erbschaften und gerichtlichen Einigungen stammen wird (Beardsely, Holley, Jaafar, Kessler, Muxi, Naumann, Tang, Xavier & Zakrzewski, 2016).

Diese Vermögenstransition ist ebenfalls ersichtlich, wenn man die Forbes Rich List betrachtet. 2018 haben es erstmals 256 Frauen in diese Liste geschafft. Zusammen halten diese Frauen ein Nettovermögen von mehr als 1 Billion US-Dollar, was einem Vermögenszuwachs von ungefähr 20 Prozent entspricht (Wang, 2018).

Zudem führen die vermehrte Arbeitstätigkeit und die sich daraus akkumulierenden Vermögenswerte dazu, dass Frauen mehr Sicherheit und Erfahrung im Umgang mit Vermögen haben. Dieser Zuwachs begründet sich hauptsächlich aufgrund der längeren durchschnittlichen Lebensdauer, aber auch gesetzliche Anpassungen zugunsten der Frauen, wie etwa bei Erbschaften und Scheidungen (Damisch et al., 2010, S. 2). In ihrer Studie haben

Silverstein und Sayre (2009, S. 51) ermittelt, dass das Vermögen von geschiedenen oder verwitweten Frauen in den Vereinigten Staaten alleine ca. 2,1 Billionen US-Dollar beträgt.

Die Global Banking Alliance for Women [GBA] hat 2017 (S. 2) den Trend dieser Vermögenstransition zugunsten der Frauen anhand einer Umfrage mit 23 Banken in 18 verschiedenen Ländern untersucht und kam zu den folgenden Wachstumsergebnissen:

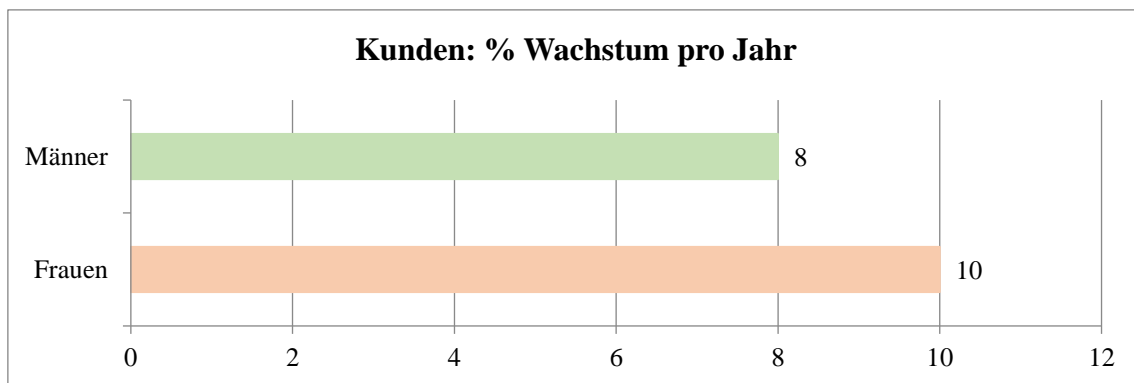


Abbildung 1: Kunden: Prozentuales Wachstum pro Jahr (in Anlehnung an GBA, 2017, S. 2)

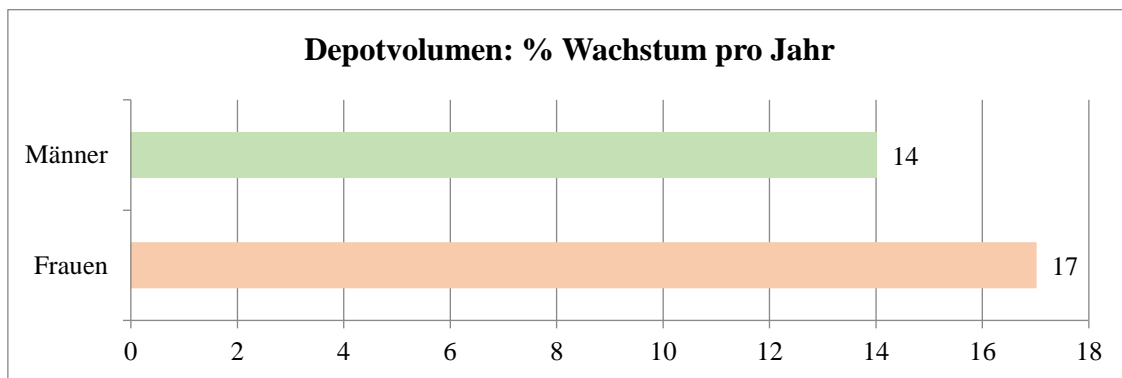


Abbildung 2: Depotvolumen Prozentuales Wachstum pro Jahr (in Anlehnung an GBA, 2017, S. 2)

Die Umfrage beweist, dass weibliche Kunden die Männer beim Kundenwachstum sowie auch beim Wachstum der Depotvolumina überholen. Diese Dynamik konnte in den meisten Regionen, in welcher die Umfrage durchgeführt wurde, festgestellt werden. Dennoch gab es Banken, welche höhere Wachstumsraten hatten als andere. Gemäss der GBA sei dies hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass sich gewisse Banken bereits stark mit den Wachstumschancen, welche die weibliche Kundschaft bietet, beschäftigen (GBA, 2017, S. 2).

Nichtsdestotrotz sind Frauen als Kundinnen immer noch stark untervertreten. Sie machen dabei etwas mehr als ein Drittel der Kundschaft einer Bank aus und halten ungefähr ein Viertel der gesamten Sparvermögen. Frauen haben aber im Verhältnis zu den Männern höhere durchschnittliche Sparguthaben (GBA, 2017, S. 3).

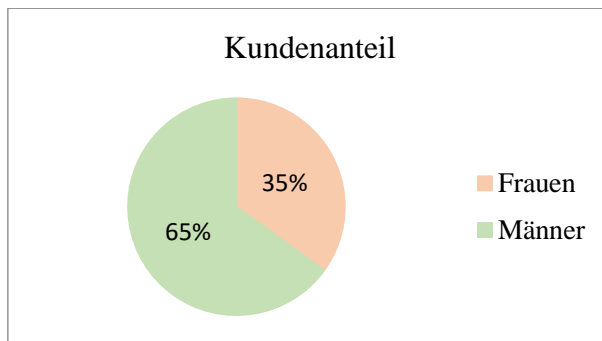


Abbildung 3: Kundenanteil nach Geschlecht (GBA, 2017, S.3)

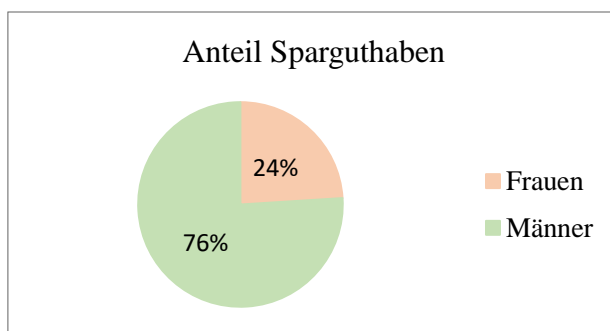


Abbildung 4: Anteil Sparguthaben nach Geschlecht (GBA, 2017, S. 3)

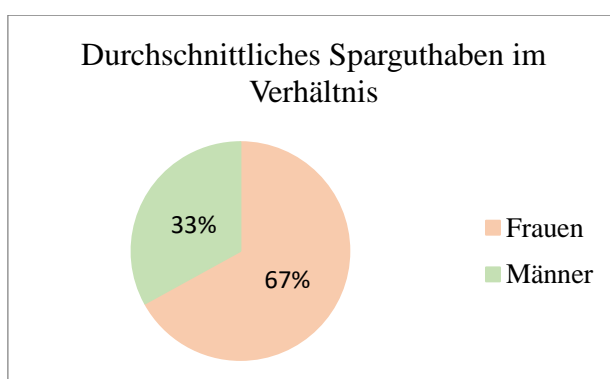


Abbildung 5: Durchschnittliches prozentuales Sparguthaben der Frauen im Verhältnis zu den Männern (GBA, 2017, S. 3)

Frauen werden gemäss diesen Erkenntnissen einen immer grösseren Anteil des Weltvermögens bewirtschaften. Jedoch sind die genannten Tatsachen nicht nur positiv für die

Finanzindustrie. Denn die Studie der BCG ermittelte, dass 65 Prozent der Frauen ihren Finanzdienstleister wechseln, da sie unzufrieden mit dessen Service sind. Dabei bestätigten lediglich 14 Prozent der von BCG befragten Finanzdienstleister, dass sie sich aktiv um ihre derzeitige und zukünftige weibliche Kundschaft bemühen würden (Beardsely et al., 2016).

Die aktuellen Beratungsmodelle der Bankdienstleister funktionieren für eine Mehrheit der Frauen nicht. In der Vergangenheit waren die Werbungen des Wealth Managements jeweils auf die Bedürfnisse der Männer ausgerichtet, Frauen wurden dabei übergangen. Die Zielgruppe «Frauen» hat sich in den letzten Dekaden zu einer finanziellen Kraft mit Einfluss entwickelt. Viele Vermögensverwalter erkennen diesen Fakt inzwischen an, aber nur wenige haben ihre Beratungsmodelle in einer adäquaten Art angepasst (Accenture, 2017, S. 2).

Die Studie der BCG befindet hierzu, dass der Schlüssel in der Frage, was Frauen sich von ihrem Finanzdienstleister wünschen, nicht in speziellen geschlechterspezifischen Anlageprodukten liegt, sondern in der Wahrnehmung der individuellen Anlagebedürfnisse der Frauen (Beardsely et al., 2016).

2.3 Pink Marketing

Finanzinstitute benutzen des Öfteren einen künstlichen Ansatz, wie zum Beispiel die Farbe Pink oder Themen wie Schönheit, Schmuck und Mode, um Frauen anzusprechen. Diese Art der Ansprache wird mit dem Begriff «Pink Marketing» erklärt.

Gemäss der GBA (2016, S. 12) sprechen Frauen nicht auf Pink Marketing an. Sie seien sehr feinfühlig, wenn es um das Branding einer Marke geht und fühlen sich durch Pink Marketing falsch abgeholt beziehungsweise nicht richtig verstanden. Basierend auf persönlichen Erfahrungen glauben Frauen, dass Banken nicht fähig sind, ihre Bedürfnisse richtig zu verstehen. Sie fühlen sich somit oft durch deren Werbung missverstanden. Gender-Marketing von Finanzinstituten sei für Frauen nicht glaubwürdig (GBA, 2016, S. 12). Anstatt Lifestyle-Themen und Bankprodukte anzubieten, welche für die Frauen speziell angepasst wurden, sollten sich Banken auf die tatsächlich wichtigen Themen konzentrieren, wie eine gute und empathische Anlageberatung, Weiterbildungen und Schulungen

durch unabhängige Berater(innen) und Präsentationen zum Thema Vermögen (Platow, Kier & Lehmann, 2012, S. 103).

2.4 Geschlechterspezifische Unterschiede

Frauen investieren gemäss LGT Finanzblog (Strachwitz, 2018) anders. Sie haben mitunter mehr Erfolg, wenn sie Anlagen tätigen. Ausserdem recherchieren sie gründlicher und gehen weniger Risiken ein. Sie sind meist geduldiger als die Männer und setzen vermehrt auf Nachhaltigkeit. Um das Anlageverhalten von Frauen genauer zu untersuchen, wurde zu den folgenden massgeblichen Kriterien, in denen sich Männer und Frauen in Bezug auf Anlageentscheidungen unterscheiden, in der Literatur geforscht.

2.4.1 Bedeutung von Vermögen

Die Studie von Prudential (2014, S. 9) befindet, dass Frauen und Männer eine ähnliche Einstellung zu Vermögen haben. Wobei Frauen sich vermehrt auf finanzielle Langzeitziele fokussieren, die ihre Familien mit einbeziehen. Da sie länger leben als Männer, haben diese Langzeitziele im finanziellen Bereich eine höhere Bedeutung für Frauen als für Männer.

Frauen sehen, genau wie die Männer, in finanziellem Vermögen eine Art der Sicherheit und Unabhängigkeit. Aber sobald die Grundbedürfnisse Sicherheit und Unabhängigkeit gestillt sind, gehen die Ansichten in Bezug auf das Vermögen auseinander (Kato, Lee, Marcil & Gordon, 2006, S. 2). Da Frauen mehrheitlich diejenigen sind, die den Haushalt organisieren und sich in einer primären Rolle um die Kinder und teilweise auch um deren Eltern kümmern, sind sie, im Vergleich zu den Männern, mit viel mehr kleineren Aufgaben betraut, welche sich aber als zeitintensiv herausstellen. Somit wünschen sich Kundinnen Produkte und Dienstleistungen, welche nicht zeitaufwendig sind. Des Weiteren investieren Anlegerinnen ihr Vermögen weniger für die Rendite selbst, sondern sehen das Vermögen vielmehr als Hilfsmittel, um sich um die Familie und sich selbst zu kümmern, den Lebensstil zu verbessern und am wichtigsten: um eine gewisse Stabilität und Sicherheit gewährleisten zu können (Silverstein, Kato & Tischhauser, 2009. S. 2–3).

2.4.2 Neurobiologisch

Laut Louann Brizendine (2006, S. 1) stimmen mehr als 99 Prozent des genetischen Codes bei Frauen und Männern exakt überein. Dennoch benutzen Frauen und Männer verschiedene Bereiche und Verbindungen des Gehirns, wenn es darum geht, Probleme zu lösen, Sprache zu verarbeiten sowie starke Emotionen zu erleben und abzuspeichern. Frauen benutzen für die Erledigung einer speziellen Aufgabe Hirnfunktionen, welche hauptsächlich für die visuelle Identifikation genutzt werden. Sie nehmen sich zudem mehr Zeit, um sich das Objekt vorzustellen (Brizendine, 2006, S. 4–5).

Frauen haben ausserdem das grössere sprachliche Talent und verarbeiten Probleme durch die Sprache. Sie erfassen die Welt mit Empathie und haben somit die Gabe, sich in andere hineinzuversetzen. Das männliche Gehirn hingegen hat die Fähigkeit, die Welt systematisch zu betrachten (Platow et al., 2012, S. 141).

Kundinnen präferieren somit die Beratung durch jemanden, der gewillt ist, sich in einer authentischen und fortlaufenden Kundenbeziehung zu engagieren. Sie möchten über ihre Gefühle in Bezug auf Geld und Vermögen sprechen können und sie wünschen eine Beratungsperson, die sich ihre persönlichen Präferenzen und Entscheidungshintergründe merkt und in einem Folgegespräch, in einer umsichtigen Art, darauf zurückkommt (Burns Kingsbury, Niehaus & Williams, 2015, S. 11).

Das weibliche Hirn ist stärker auf emotionale Bindungen und Beziehungen ausgerichtet als das der Männer. Diese Erkenntnis erklärt auch, wieso Frauen sich vermehrt auf Beziehungen fokussieren. Sie haben einen ausgeprägteren Wunsch, sich um andere zu kümmern. Frauen sind darauf bedacht, dass sie ihre Vermögen und Wertevorstellungen auch an die zukünftigen Generationen weitergeben können. Sie sehen finanzielles Vermögen auch als Instrument, die Gesellschaft im Ganzen zu verbessern (Burns Kingsbury, 2012, S. 29).

2.4.3 Finanzielles Selbstvertrauen und Finanzwissen

Wie die Männer, benötigen auch die Frauen ein Basisfinanzwissen, um aktiv an den Wirtschaftsaktivitäten teilnehmen zu können. Sie müssen angemessene Finanzentscheidungen für sich selbst und ihre Familien treffen können. Im Vergleich zu den Männern haben sie aber meistens ein geringeres Finanzwissen und sind weniger selbstsicher, wenn es um

ihre Fähigkeiten in Bezug auf Finanzen geht. Dieser Geschlechterunterschied bezüglich des Umgangs mit Vermögen ist hauptsächlich auf die sozioökonomischen Unterschiede zwischen Männer und Frauen zurückzuführen. Männer sind aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft wirtschaftlich und finanziell bessergestellt als Frauen. Um diese Unterschiede bezüglich des finanziellen Wohlbefindens und dem Finanzwissen zu minimieren, benötigt es zusätzliche Finanzausbildung für Mädchen und Frauen (OECD, 2013a, S. 2–4).

Nach wie vor sind Frauen primär für die Erziehung der Kinder zuständig und müssen täglich Finanzentscheidungen für den eigenen Haushalt treffen. Sie vermitteln auch ihre finanziellen Gewohnheiten und ihr Wissen den Kindern. Dies bedeutet, dass Frauen nicht nur um ihrer selbst willen ein gewisses Level an Fähigkeiten bezüglich Finanzen haben sollten, sondern auch für die zukünftigen Generationen. Im Jahr 2011 waren 60 Prozent aller Frauen in den OECD-Ländern berufstätig. Davon arbeitet ein Viertel Teilzeit. Bei den Männern waren es 72 Prozent, wovon ungefähr 9 Prozent einer Teilzeittätigkeit nachgehen. Bei den Arbeitnehmern in Vollzeit verdienen Frauen im Durchschnitt 15 Prozent weniger als Männer. Zusammenfassend leben Frauen zwar länger als Männer, haben aber eine kürzere Beschäftigungszeit aufgrund des früheren Pensionierungsalters oder der Familiensituation und verdienen zudem im Durchschnitt weniger als Männer. Damit eine Frau dennoch genügend Ersparnis für die Zeit nach der Pensionierung zur Verfügung hat, braucht sie genügend Wissen über die Finanzen, um ihre grösseren finanziellen Risiken besser handhaben zu können (OECD, 2013a, S. 2).

Trotz der Tatsache, dass Frauen eine neue finanzielle Kraft darstellen, geben gemäss der Studie von Accenture (2017, S. 2) etwas mehr als die Hälfte der Frauen an, dass sie sich sicher fühlen, wenn es um ihre Anlagefähigkeiten und -entscheidungen geht. Im Vergleich hierzu gestehen sich etwa zwei Drittel aller Männer genügend Wissen beziehungsweise Selbstsicherheit im Umgang mit Finanzen zu, wenn es um ihre Anlagefähigkeiten und -entscheidungen geht.

Dass Frauen kein grosses Selbstvertrauen in Bezug auf ihr Wissen zu Anlagen haben, hat sich ebenfalls in der Studie von Prudential (2014, S. 5) herausgestellt. Nur 7 Prozent der weiblichen Befragten haben sich zu ihrem Wissen zu Anlagen die beste Note gegeben.

Im Durchschnitt gaben sie sich im Anlagewissen eine Note C (die Note C ist im Schweizer Benotungssystem vergleichbar mit einer Vier). Männer stufen sich bei diesem Thema durchschnittlich eine viertel Note höher ein (C+).

Farell, Fry und Risse (2016, S. 95) haben zu dem finanziellen Selbstvertrauen geforscht und herausgefunden, dass es einen deutlichen Zusammenhang zwischen dem finanziellen Selbstvertrauen und dem Anlageverhalten einer Frau gibt. Anhand ihrer Studie mit 1542 Australierinnen konnten sie feststellen, dass das finanzielle Selbstvertrauen vor allem für die Auswahl der Anlageinstrumente, aber auch für die Anzahl der Finanzprodukte entscheidend ist. Frauen mit einem höheren finanziellen Selbstvertrauen tendieren dazu, mehr Finanzprodukte zu halten, als solche mit einem schwachen finanziellen Selbstvertrauen.

Der Geschlechterunterschied ist vor allem erkennbar, wenn es um das Finanzwissen und die Fähigkeiten bezüglich des Begreifens von komplexen Finanzprodukten geht. Frauen sind, in Bezug auf ihr Finanzwissen, im Gegensatz zu den Männern, weniger selbstbewusst (OECD, 2013b, S. 20). Jedoch stimmt diese Aussage nicht für die ganze Weltbevölkerung. In China, zum Beispiel, wurde festgestellt, dass Frauen genauso selbstbewusst im Umgang mit Finanzen sind, wie die Männer. Frauen in China tendieren genauso wie die Männer dazu, in ein aggressiveres Portfolio zu investieren, während in den USA 29 Prozent der Frauen die konservativste Anlagestrategie bevorzugen (Hewlett, Turner Moffitt & Marshall, 2014, S. 3).

Die OECD hat 2013 eine Studie zu Frauen und deren finanziellen Bildung herausgebracht und dabei geschlechterspezifische Unterschiede im Finanzwissen, in Anlagepräferenzen und beim Anlageverhalten festgestellt. In vielen Ländern haben demnach Frauen weniger Wissen zum Thema Finanzen als Männer. Das Niveau an Finanzwissen hängt dabei stark von Faktoren wie der Schulbildung, dem Berufsstatus und dem Haushaltseinkommen der jeweiligen Frau ab (OECD, 2013b, S. 15).

Die OECD erörtert zudem, dass Frauen dazu tendieren, sich weniger Finanzwissen einzugestehen als Männer. Dies liege hauptsächlich daran, dass sie zwar generell selbstsicher im Umgang mit alltäglichen Finanzdienstleistungen und dem Haushaltsbudget sind, aber umso verunsicherter auftreten, wenn es um komplexere, nicht alltägliche Finanzprodukte

gehe. Sie hätten Mühe, die Finanzsprache richtig zu verstehen und seien unsicher im Thema Pensionierungsplanung. Das geringere Selbstvertrauen im Bereich Anlagen und Finanzen sei dabei hauptsächlich auf ihr niedrigeres Finanzwissen zurückzuführen. Die Kombination von einem niedrigeren Wissenslevel und dem fehlenden Selbstvertrauen führe dazu, dass Frauen eine kleinere Bereitschaft in Bezug auf die Finanzberatung und der dazugehörigen Auseinandersetzung mit den Produkten zeigten. Infolgedessen würden sie sich vorzugsweise auch nicht mit potenziellen Anlage- und Renditemöglichkeiten auseinandersetzen wollen. Männer hingegen tendierten eher zu einem grossen Selbstbewusstsein im Allgemeinen, so auch im Finanzbereich. Das niedrigere Selbstbewusstsein und Wissen bei den Frauen könne bis zu einem gewissen Punkt ebenfalls auf weniger Interesse an Finanzen im Allgemeinen zurückzuführen sein. Wenn Frauen weniger Interesse zeigten als Männer, dann sei es natürlich, dass sie dann auch weniger Wissen darüber haben. Wahrscheinlicher sei jedoch die Annahme, dass Frauen weniger Interesse zeigen als Männer, weil sie das Gefühl hätten, sich zu wenig mit Finanzen auszukennen, um sich damit auseinandersetzen zu können (OECD, 2013b, S. 21–23).

2.4.4 Risikotoleranz

Frauen seien laut Accenture (2017, S. 4) konservativere Anlegerinnen, welche aber langfristig investieren möchten. Dabei sei deren oberste Priorität, dass das Vermögen sicher angelegt ist und somit ihre finanzielle Lage für die Zukunft sichert.

Die Risikotoleranz ist eine der entscheidendsten Variablen beim Anlegen. In einem effizienten Markt erwirtschaftet ein Investor oder eine Investorin dadurch eine höhere Langzeitrendite, wenn er/sie dafür ein höheres Level an Risiken in Kauf nimmt. Anleger(innen) mit einer höheren Risikotoleranz neigen dazu, ihr Vermögen in Anlagen mit einem höheren Risiko, wie zum Beispiel Aktien, zu investieren, um eine bessere Langzeitrendite zu erreichen. Anleger(innen) mit einer niedrigeren Risikotoleranz hingegen, benötigen, wenn sie eine gewisse Unsicherheit bzw. mehr Volatilität in Kauf zu nehmen, einen Ausgleich zu dem erhöhten Risiko. Dies wird hauptsächlich in Form von festverzinslichen Anlagen wie zum Beispiel Obligationen oder Termingeldkonten, abgedeckt. Dieser Risikoausgleich reflektiert sich dann aber auch in der kleineren Rendite, welche wiederum dafür sorgt, dass Investorinnen und Investoren mit einer niedrigen Risikotoleranz grössere Schwierigkeiten mit dem Erreichen ihrer finanziellen Ziele haben (Fisher & Yao, 2017, S. 191).

Fisher und Yao (2017, S. 200) vertreten aufgrund ihrer Untersuchung die Meinung, dass die unterschiedliche Risikotoleranz von Männern und Frauen nicht generell bewiesen werden könne, haben aber herausgefunden, warum es geschlechterspezifische Unterschiede gibt. Zum einen sei die Höhe und Unsicherheit über das Einkommen ein grosser Faktor, wenn es um das Eingehen von Risiko geht. Hierbei konnten sie eruieren, dass die im Durchschnitt niedrigeren Einkommen und die damit verbundene Einkommensunsicherheit bei Frauen dazu führen, dass sie weniger Risiken eingehen als Männer. Frauen tendieren dazu, ihre Vermögenswerte lieber auf Sparkonten zu halten, um sich gegen mögliche Einkommensunsicherheiten abzusichern. Da die eisernen Reserven auf dem Konto gegenüber Anlagen kleinere Renditen erwirtschaften, hat dies einen negativen Effekt auf die Vermögensakkumulation. Dies kann im Alter dazu führen, dass Frauen ihren Lebensstandard senken müssen. Männer hingegen reagieren auf Einkommensunsicherheiten anders. Sie tendieren dann eher dazu, mehr Risiko einzugehen als zuvor (Fisher & Yao, 2017, S. 200).

Powell und Ansic (1997, S. 623–624) sind ebenfalls der Ansicht, dass man nicht von einem generellen Geschlechterunterschied bei der Risikotoleranz sprechen kann, sondern diese eher durch die unterschiedliche Anlagemotivation begründen kann. Dieser Unterschied habe, ihrer Meinung nach, einen signifikanten Einfluss auf die Anlageentscheidungen.

Auch bildet China hierbei wieder die Ausnahme. Chinesinnen wählen, gemäss Hewlett et al. (2014, S. 3), mehrheitlich die gleichen, aggressiveren Portfoliostrategien wie die Männer, während in den Vereinigten Staaten ungefähr ein Drittel der Frauen eine konservativere Portfoliostrategie als Männer aussuchen. Die höhere Risikoaversion der Frauen könne nicht generalisiert werden, da sie stark von der Geografie, der Altersgeneration, dem Vermögenslevel und den Einkommensverhältnissen abhängt.

Diverse Studien bestätigen, dass Frauen und Männer den Faktor Risiko unterschiedlich wahrnehmen. Frauen suchen einen finanziellen, aber auch einen emotionalen Gewinn bei einer Investition und fokussieren auf längerfristige, teilweise nicht finanzielle Ziele. Männer hingegen lassen sich mehr durch das aktuelle Marktgeschehen beeinflussen. Die Anlegerinnen müssen Zeit haben, sich auf Risiken einstellen zu können, und alle möglichen Szenarien abwägen. Dies hat damit zu tun, dass sie sich in einer primären Rolle um die

Familie kümmern und somit auch die Konsequenzen für diese in Betracht ziehen müssen. Weibliche Kunden gehen demnach kalkulierter Risiken ein als männliche Anleger (GBA, 2016, S. 11).

Eine Studie von Dwyer, Gilkeson und List (2002, S. 156) beweist ebenfalls, dass der Unterschied im Anlageverhalten von Männern und Frauen auf deren Level an Finanzwissen zurückzuführen ist. Wenn sich das Wissen zu Finanzen von Männern und Frauen auf einem gleichen Niveau befindet, seien die Abweichungen in der Risikotoleranz nicht mehr signifikant. Wenn man den Faktor Anlagewissen aber nicht in die Umfrage miteinbezogen hat, sind die Unterschiede deutlich stärker ausgefallen. Daraus lässt sich schließen, dass die Unterschiede bei der Bevorzugung einer bestimmten Anlageklasse eher auf das Finanzwissen der Anleger(innen) und weniger auf das Geschlecht zurückzuführen sind.

2.4.5 Anlageziele

Viele Frauen sind heutzutage sehr beschäftigt und nehmen sich nicht die Zeit, sich ausreichend mit Anlageprodukten auseinanderzusetzen, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. Obendrein sind sie misstrauischer gegenüber den Informationen, welche sie zu den Anlageprodukten erhalten und haben Schwierigkeiten, die Produkte und Funktionsweisen korrekt zu verstehen (Moxie Future, 2018, S. 13).

Einerseits wollen sie, genau wie die Männer, gute Renditen. Andererseits haben sie aber weniger Vertrauen in ihre Fähigkeiten in Bezug auf Finanzentscheidungen. Ihr Vertrauen auf ihre Fähigkeiten ist jedoch der grösste Einflussfaktor, wenn es um die Entscheidung geht, wie sie ihr Vermögen investieren und wie viel Risiko sie dabei aufnehmen wollen (Hewlett et al., 2014, S. 3).

Es ist ebenfalls wichtig hervorzuheben, dass sich die Anlagenziele von Frauen wesentlich von denen der Männer unterscheiden. Wie bereits erwähnt, hat die persönliche Zielerreichung die oberste Priorität bei Frauen, sie steht sogar noch vor der Outperformance des Benchmarktes. Männer hingegen sehen es hierbei genau umgekehrt. Die Outperformance ihrer Anlage gegenüber dem Vergleichsmarkt steht vor ihrer persönlichen Zielerreichung (EY, 2017, S. 5).

Gemäss Burns Kingsbury et al. (2015, S. 12) tendieren Männer dazu, Vermögen als eine Möglichkeit zu sehen, Geld zu verdienen. Sie möchten damit ein gewisses Erfolgslevel erreichen. Frauen hingegen sehen in Vermögen eine Möglichkeit, sich damit um diejenigen zu kümmern, welche ihnen etwas bedeuten. Viele Frauen investieren mit Blick auf ihre persönlichen Werte und sind somit, im Vergleich zu den Männern, vermehrt darauf bedacht, sozial verantwortlich und ethisch korrekt zu investieren.

2.4.5.1 Verantwortungsbewusstes Anlegen

In der heutigen Zeit möchten vermögende Frauen mehr als nur gute Erträge aus ihren Investments schöpfen. Sie legen Wert darauf, dass ihre Investments auch mit ihren persönlichen Wertevorstellungen und Idealen übereinkommen (Moxie Future, 2018, S. 5).

Wie bereits erwähnt besteht ein grosser Unterschied darin, wie Frauen und Männer Vermögen als solches wahrnehmen. Beide sehen Geld als finanzielle Sicherheit. Es hilft ihnen bei ihrer persönlichen Unabhängigkeit. Frauen sehen Vermögen zudem als etwas an, mit dem sie Gutes tun können. Nicht nur für sich selber und die Familie, auch für die Gesellschaft im Grossen und Ganzen. Einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft zu haben, ist Anlegerinnen wichtig. Sie möchten ihr Vermögen dazu nutzen, die Welt nach ihren ethischen Werten und Anliegen zu verbessern. In den westlichen Ländern wollen im Durchschnitt mehr Frauen als Männer analog zu ihren sozialen Werten investieren. Dabei gibt es die grössten Diskrepanzen zwischen Männern und Frauen bei Anlagethemen wie Geschlechtergleichstellung, Diversität in der Führung und Umweltthemen (Hewlett et al., 2014, S. 2).

Eine Studie von Moxie Future (2018, S. 6) untersuchte die Anlagepräferenzen und Motivationen für verantwortungsbewusstes Investieren und befragte hierzu 2536 Frauen aus Australien, China, Deutschland, den USA und Grossbritannien. Dabei gaben 83 Prozent von ihnen an, dass es ihnen wichtig ist, wo ihr Vermögen investiert ist. Etwas mehr als zwei Drittel der Befragten will verantwortungsbewusst investieren (Moxie Future, 2018, S. 5). Mit verantwortungsbewusstem Investieren ist gemeint, dass nicht nur ein finanzieller Mehrwert generiert wird, sondern vielmehr, dass obendrein ein positiver Nutzen für alle Stakeholder entsteht.

Obendrein interessiert sich mehr als die Hälfte der befragten Frauen auch für andere Nachhaltigkeitsthemen, wie Armut und Einkommensdifferenzen, Zugang zu medizinischer Versorgung und Klimawandel. Die Anlegerin von heute möchte also, dass ihre Anlageentscheidung dabei hilft, die Welt zu einem besseren Ort zu machen (Moxie Future, 2018, S. 10).

Diese Erkenntnisse werden von der Studie der Capital Group (2017, S. 8) unterstützt. Bei einer Befragung von 1200 Amerikanern und Amerikanerinnen kam sie zum einen zum Schluss, dass Frauen genau wie Männer, Unternehmen mit guten finanziellen Performances bevorzugen. 84 Prozent der Frauen präferieren Anlagen, welche ebenso die Nachhaltigkeitskomponente verfolgen. Ebenfalls 80 Prozent der Frauen bevorzugen des Weiteren Anlagen, welche sich für den Umwelt- und Klimaschutz einsetzen. Bei den Männern waren es 68 Prozent, die solche Anlagen favorisieren. Ausserdem tendieren mehr Frauen als Männer dazu, in Firmen mit einer geschlechterdiversifizierten Unternehmensleitung zu investieren (Capital Group, 2017, S. 8).

Anhand der Studie von Moxie Future und den Erkenntnissen der Umfrage der Capital Group wird die Vermutung bestätigt, dass Frauen eine neue Art von Anlagen bevorzugen. Diese Investments sollen zu gleichen Teilen eine gute Rendite ausschütten und einen positiven sozialen und umweltbewussten Wandel fördern.

2.4.6 Persönliche Beratung

Finanzinstitutionen sollten sich bewusst sein, dass Frauen in Bezug auf Finanz- und Anlageberatung öfters auf persönliche Beratung angewiesen sind und sich auch darauf verlassen. Zudem sind sie loyale Kundinnen, wenn sie ein gutes und vertrauensvolles Verhältnis zu ihrem Berater, ihrer Beraterin aufgebaut haben, selbst dann, wenn die Renditeziele nicht erreicht wurden (Kato et al., 2006, S. 3).

2.4.6.1 Kommunikation und interpersonelle Präferenzen

Männer kommunizieren in einer hierarchischen Art und Weise, um herauszufinden, wer der Experte ist, weil sich diese immer im Wettbewerb zueinander sehen. Frauen hingegen präferieren einen Kommunikationsstil, bei dem alle miteinbezogen werden. Sie versuchen, gegenseitig Gemeinsamkeiten zu entdecken, um sich unbewusst mit dem Gegenüber identifizieren zu können (Burns Kingsbury et al., 2015, S. 10).

Dies würde in Bezug auf die Beratung von Kunden bzw. Kundinnen bedeuten, dass der Mann nach einem Berater oder einer Beraterin sucht, welcher beziehungsweise welche ihm zusätzliche Informationen und sein bzw. ihr Expertenwissen zur Verfügung stellt. Die Frau hingegen sucht eher nach jemandem, der einerseits dabei hilft, gute Erträge zu erwirtschaften, aber andererseits auch ein(e) guter Zuhörer(in) ist, ihre persönlichen Bedenken in Bezug auf Finanzen versteht und gewillt ist, ihr das notwendige Wissen zu vermitteln (Burns Kingsbury et al., 2015, S. 10).

Des Weiteren wünschen sich Frauen, laut Prudential (2014, S. 7), weniger Fachjargon und eine korrekte ethische Beratung. Finanzinstitute könnten Frauen somit besser bedienen, wenn die Beratungsperson weniger Fachjargon im Beratungsgespräch verwenden und die Kundinnen wahrnehmen können, dass sich diese prioritär um die besten Interessen ihrer Kundschaft bemüht.

Die Frau ist ein Beziehungsmensch und wünscht sich generell längerfristige Beziehungen, in denen sie hauptsächlich die Gefühle der anderen Person schätzt. Frauen ist es wichtig, Beziehungen zu pflegen, zu gestalten und über einen längeren Zeitraum zu vertiefen. Männer hingegen schätzen an Beziehungen die gemeinsame Aktivität (Platow et al., 2012, S. 142).

2.4.6.2 Persönliche Ansprechperson

Kundinnen bevorzugen Finanzberater(innen), die effizient arbeiten und sich bewusst sind, dass Frauen zeitlich eingeschränkter sind als Männer. Wer seiner Kundin die zeitintensiveren Arbeiten abnehmen kann, wird eine beständigere und zufriedene Kundenbeziehung eingehen können. Um das Vertrauen und die Loyalität einer Kundin zu gewinnen, muss sich die Beratungsperson die Zeit nehmen, die Kundin selbst, deren Familiensituation, ihre Wertvorstellungen und Bestrebungen ganz individuell und korrekt zu verstehen. Anlageberater(innen), welche eine Umgebung kreieren, in welcher sich Kundinnen wohlfühlen und Fragen stellen, haben deutlich höhere Chancen, das Vertrauen und die Loyalität der Kundinnen zu gewinnen. Sie bilden diese aus, indem sie ihnen die gewünschten und nötigen Informationen zur Verfügung stellen und helfen ihnen, ihre Anlageziele auf ihre persönlichen Lebensziele auszurichten. Zudem werden Beratungspersonen, wenn sie gut kommunizieren können und die Frauen unterstützen, selbstbestimmte

Entscheidungen zu treffen, auch zufriedener Kundinnen haben (Hewlett et al., 2014, S. 4).

Finanzdienstleister sollten bei der Beratung von Kundinnen darauf bedacht sein, immer wieder Verbindungen zwischen dem Anlageprodukt oder der Finanzdienstleistung und dem Privatleben der Kundin und deren persönlichen und familiären Ziele zu schaffen. Am Ende eines jeden Beratungsgesprächs sollte sich die Kundin zu 100 Prozent sicher sein, dass sie mit der Hilfe ihres Beraters oder ihrer Beraterin ihre persönlichen Ziele erreichen kann und sich mit ihrer Entscheidung verstanden und sicher fühlt (Burns Kingsbury et al., 2015, S. 12).

Gemäss EY (2017, S. 5) ist es von essenzieller Bedeutung, dass Frauen sich gut abgeholt fühlen durch ihre Beratungsperson. Ansonsten werden sie mit grosser Wahrscheinlichkeit ihr Finanzinstitut wechseln. Dies widerspricht zwar den allgemeinen Annahmen, dass Frauen loyalere Kundinnen sind, aber der Wechsel zu einem anderen Finanzinstitut wird hauptsächlich dann in Betracht gezogen, wenn sich das Image eines Finanzdienstleisters verschlechtern sollte und weniger dann, wenn ein Konkurrenzanbieter ein besseres Angebot macht (EY, 2017, S. 5). Ungefähr 70 Prozent der Frauen, welche Witwen geworden sind, wechseln innerhalb der ersten zwölf Monate nach dem Versterben des Partners ihren Finanzberater(in) (Strachwitz, 2018).

Zusammenfassend ist festzustellen, dass eine Kundin einen Berater oder eine Beraterin an ihrer Seite haben möchte, der oder die ihre Lebensvorstellung und ihre finanzielle Reise und nicht nur ihre Anlagen versteht. Hierbei unterscheiden sich die weiblichen Anleger grundlegend von den männlichen (Accenture, 2017, S. 4).

Frauen neigen eher dazu, ihre Erfahrungen zu teilen und sie handeln auf Empfehlung ihrer Angehörigen. Somit sind sie eine wichtige Quelle für die Vermittlung von anderen Kunden bzw. Kundinnen. Sie vermitteln im Durchschnitt mehr Neukunden und Neukundinnen als Männer und teilen ihre positiven wie auch negativen Erfahrungen mit bis zu 52 verschiedenen Personen. Finanzunternehmen könnten sich diese Eigenschaften der Frauen zunutze machen, um ein höheres Bewusstsein für den Umgang mit Kundinnen zu fördern und ihr Kundenbuch zu vergrössern (GBA, 2014, S. 8).

2.4.7 Entscheidungsfindung

Frauen haben diverse Stärken, wenn es um ihre Anlagefähigkeiten geht. Weil für sie das Erreichen ihrer Langzeitziele von grösster Bedeutung ist, überdenken Frauen ihre Entscheidungen in Bezug auf Anlagen genauer und verantwortungsbewusster. Da es sich bei der Anlageentscheidung vermehrt um eine Langzeitinvestition handelt, kann es vorkommen, dass diese Entscheidung dadurch eine andere Gewichtung hat als andere, wichtigere und dringlichere Entscheidungen. Darüber hinaus führen diese Langzeitanlageziele dazu, dass Frauen weniger impulsiv sind, wenn es um Anlageentscheidungen geht. Anlegerinnen tendieren dazu, bei diesen Entscheidungen ihre finanzielle Sicherheit und die ihrer Familie in den Vordergrund zu stellen. Ihre Entscheidungsgrundlagen sind somit eher längerfristig orientiert und dafür benötigen sie eine längere Bedenkzeit (State Street Global Advisors, 2015, S. 9–10).

Ein zusätzlicher Faktor bei der Entscheidungsfindung ist, dass es Frauen bevorzugen, in Gruppen zu lernen, um ihre Möglichkeiten mit Vertrauenspersonen besprechen zu können. Männer dagegen lernen typischerweise gerne unabhängig und möchten Gelerntes in der Regel auch gleich anwenden. Der Prozess des Verbalisierens der Vorteile und Nachteile eines bestimmten Finanzprodukts oder einer Anlageentscheidung ist zwar zeitaufwendig, aber er hilft Frauen massgeblich bei der Entscheidungsfällung. Der männliche Kunde hört sich typischerweise die Empfehlung des Beraters oder der Beraterin an und setzt sie um, wenn ihm der Vorschlag gefällt (Burns Kingsbury et al., 2015, S. 10).

Zusätzliche Zeit und Informationen helfen den Anlegerinnen, gewissenhafte Anlageentscheidungen zu treffen, welche sie dann auch nicht bereuen. Wenn sie eine Entscheidung treffen, benutzen sie dabei beide Hemisphären ihres Gehirns. Zudem betrachten sie Probleme sowie deren Lösungen aus einem anderen Blickwinkel. Sie neigen dazu, über Entscheidungen gründlicher nachzudenken. Fälschlicherweise wird oftmals die längere Zeit, die Frauen für einen Entscheid benötigen, als eine Art Unentschlossenheit interpretiert. Wenn also eine Frau das Gefühl hat, dass sie nicht genügend gut informiert wurde, beziehungsweise über zu wenige Informationen zum Anlageprodukt verfügt, wird sie ihren Anlageentscheid vertagen (State Street Global Advisors, 2015, S. 10).

2.4.8 Anlageverhalten

Weibliche Kunden benötigen mehr Zeit für den eigentlichen Entscheid. Sie reagieren aber dann im Vergleich zu Männern bei Marktfluktuationen weniger sensibel und tolerieren die Schwankungen eher, während Männer zu Überreaktionen tendieren, was langfristig gesehen zu einer tieferen Rentabilität führt (Burns Kingsbury et al., 2015, S. 10).

Anlegerinnen investieren längerfristig und konservativer als Anleger und legen dabei den Fokus auf das Sparen für Langzeitziele, die Pensionierung und den Aufbau von Liquiditätsreserven (Accenture, 2017, S. 4).

Gemäss UBS (2017, S. 9) verarbeiten Frauen und Männer Informationen über Marktopportunitäten anders. Anlegerinnen schätzen grössere Gewinnprognosen skeptischer ein als Männer. Dies führt dazu, dass sie eine niedrige Risikotoleranz haben. Das fehlende Selbstvertrauen ist ebenfalls ein entscheidender Faktor für deren Risikobereitschaft. Diese Kombination kann zur Folge haben, dass Frauen grössere Geldbeträge auf dem Sparkonto halten oder eher Anlagen bevorzugen, welche sich durch einen kleinen Risikocharakter auszeichnen, wie zum Beispiel Termingeldanlagen und Obligationen. Dieses Anlageverhalten führt aber auch dazu, dass Anlegerinnen ihre Renditeziele schlecht oder gar nicht erreichen. Damit Frauen ihre finanziellen Ziele erreichen, müssen sie mehr Selbstvertrauen in Bezug auf Anlagen entwickeln. Was dagegen nicht bedeutet, dass Frauen, welche ein tieferes Selbstvertrauen haben, auch gleichzeitig weniger über die Finanzwelt wissen (UBS, 2017, S. 9).

Männer sind teilweise übertrieben selbstbewusste Anleger und investieren mehr Zeit und Geld in die Finanzanalyse. Dabei verlassen sie sich weniger auf ihre Beratungsperson und tätigen mehr Transaktionen. Männliche Anleger glauben im Allgemeinen daran, dass Renditen prognostizierbar sind und erwarten höhere Renditen als Frauen. Aufgrund dieses grossen Selbstbewusstseins tätigen sie im Vergleich zu den Frauen fast doppelt so viele Transaktionen, was demnach einen negativen Einfluss auf ihre Nettorenditen zur Folge hat (OECD, 2013b, S. 22). Wie bereits in dieser Arbeit erwähnt, ist das Anlageverhalten von Frauen komplex und hat diverse Einflussfaktoren und Ursachen. Sie haben, im Vergleich zu den Männern, eine höhere Hemmschwelle, wenn es darum geht, wirtschaftliche und finanziell günstige Gelegenheiten auszunutzen (OECD, 2013b, S. 24).

Wenn Frauen dann investieren, sind sie, im Vergleich zu den Männern, meist die besseren Anlegerinnen. Im Durchschnitt performen die Vergleichsportfolios von Frauen um 40 Basispunkte besser als die der Männer. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Frauen häufiger ihre Anlageziele auf ihre persönlichen Langzeitziele abstimmen. Sie fokussieren nicht auf die Rendite allein, sondern tendieren dazu, ihre Anlagen länger zu halten, und sie reagieren gelassener auf Marktvolatilitäten. Zudem investieren Frauen altersgerechter als Männer, sie wählen vermehrt Produkte, die auf ihre aktuelle und zukünftige Lebenssituation zugeschnitten sind und investieren in diversifizierte Portfolios, weil sie nicht zu viele Klumpenrisiken in Kauf nehmen möchten (Fidelity, 2017).

Verschiedene Studien bestätigen zwar die Annahme, dass Frauen Finanzentscheidungen anders treffen als Männer, jedoch tendieren beide Geschlechter dazu, sich von ihren Gefühlen beeinflussen zu lassen. Dies kann positive, aber auch negative Implikationen auf ihr Anlageverhalten haben, denn diese Gefühle können weder Erfolg noch Misserfolg für den Anleger oder die Anlegerin prognostizieren. Selbstvertrauen kann sich in übermässiges Selbstsicherheit und Vorsicht in Ängstlichkeit verwandeln. Was wichtig ist, ist die Tatsache, dass jede einzelne Person ihre persönlichen Tendenzen nutzt, um ihr persönliches und bedeutungsvolles Finanzziel zu erreichen (Liersch, 2015, S. 2).

2.5 Anlageverhalten von Schweizerinnen

Die Schweizer Finanzindustrie, einer der globalen Player in der Vermögensverwaltung, hat, wenn es um weibliche Anleger geht, Entwicklungspotenzial. Fakt ist, dass ein Gross-
teil des Ertragsvolumens des Schweizer Bankenmarkts mit ca. 43 Prozent im Private-Banking-Bereich erzielt wird (Schweizerische Bankiervereinigung & The Boston Consulting Group, 2011, S. 9). Das Ertragspotenzial für die Schweizer Finanzindustrie scheint, wenn man die globalen Trends verfolgt, somit enorm zu sein. Dennoch wirkt es so, als ob sich generell nur wenige Finanzunternehmen aktiv mit dem Gesellschaftswandel beschäftigen würden.

2.5.1 Abgrenzung

Um die weltweiten Erkenntnisse zum Anlageverhalten von Frauen auf den Finanzmarkt Schweiz einzugrenzen, wird zusätzlich zu dem spezifischen Anlageverhalten von in der Schweiz lebenden Frauen, nachstehend «Schweizerinnen», geforscht.

Christiane Koncilja (2012, S. 14), wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Berner Fachhochschule für Wirtschaft, hat im Jahr 2011 eine Studie zum Thema Gender and Finance publiziert. Teilnehmende waren 93 Schweizer Betriebswirtschaftsstudierende. 34 davon waren weiblich und 69 männlich. Anhand eines Multiple-Choice-Fragebogens stellte sie unter anderem Fragen zum Risiko in Bezug auf Anlagen, Informationsquellen und Anlagekriterien.

Sie kam zu dem Ergebnis, dass die an der Studie teilnehmenden Frauen, ihr Vermögen konservativer investieren möchten, als die befragten Männer. Darüber hinaus würden Anlegerinnen die Informationen vor der Anlageentscheidung lieber durch eine professionelle Anlageberatung, als aus anderen Quellen beziehen (Koncilja, 2012, S. 20). Zudem hätten Frauen andere Prioritäten als Männer, wenn es um Anlagekriterien geht. Bei dem Anlageverhalten ist es wesentlich hervorzuheben, dass bei den weiblichen Befragten der moralische und ethische Aspekt im Vordergrund steht. Männer hingegen, fällen ihre Entscheidung hauptsächlich aufgrund der zu erwartenden Rendite (Koncilja, 2012, S. 21).

Um die Aussagen der Studie, die hinsichtlich der Homogenität der Befragten und der geringen Anzahl der Teilnehmer als nicht repräsentativ für die Schweizer Bevölkerung betrachtet werden kann, genauer zu untersuchen, wurde zu geschichtlichen, sowie demografischen Fakten in der Literatur geforscht.

2.5.2 Historische Entwicklung in der Schweiz

Als Heranführung an das spezifische Anlageverhalten von Schweizerinnen ist es wichtig, ein Verständnis für die Geschichte der Schweizer Frauen und deren finanzieller Selbstbestimmung zu entwickeln.

Der Finanzsektor ist schon lange und auch weltweit eine von Männern dominierte Branche. Die historische Entwicklung der Schweiz kann teilweise erklären, wieso Frauen in der Finanzwelt allgemein, wie auch bei der finanziellen Entscheidungsfindung, immer noch unterrepräsentiert sind (Kocilja, 2012. S. 9).

In der Schweiz haben die Frauen vor 47 Jahren das eidgenössische Stimmrecht erlangt. Zuvor war es ihnen nicht erlaubt, über eidgenössische Vorlagen abzustimmen (Eidgenös-

sische Kommission für Frauenfragen, 2006). Dabei musste jedes Recht der Selbstbestimmung für Frauen hart erkämpft, und per Gesetz erzwungen werden (Platow et al., 2012, S. 105).

Hinzu kommt, dass früher durch das Schweizerische Zivilgesetzbuch die Stellung der Frau in Bezug auf die Verwaltung des Vermögens wie folgt geregelt wurde (Kocilja, 2012, S. 9):

«Der Ehemann verwaltet das eheliche Vermögen.» (Altes Eherecht, ZGB, §200)

Dies bedeutete, dass eine Frau ohne die Zustimmung ihres Ehegatten keine Kredite aufnehmen oder ein Bankkonto eröffnen durfte. Zudem war es ihr, gemäss dem Zivilgesetzbuch, ohne die Einwilligung des Ehemannes auch nicht erlaubt, einer Anstellung nachzugehen (Kocilja, 2012, S. 9):

«Mit ausdrücklicher oder stillschweigender Bewilligung des Ehemannes ist die Ehefrau unter jedem ehelichen Güterstande befugt, einen Beruf oder ein Gewerbe auszuüben.» (Altes Eherecht, ZGB, § 167)

So kam es, dass Schweizer Frauen zwar per 7. Februar 1971 das Stimm- und Wahlrecht in eidgenössischen Angelegenheiten erhielten (Eidgenössische Kommission für Frauenfragen, 2016), aber erst 1981 über die Gleichstellung von Mann und Frau entschieden wurde. Schlussendlich trat 1988 dann auch das neue Ehegesetz in der Bundesverfassung in Kraft. Frauen haben also durch die Gesetzesanpassungen ab 1971 bis 1988 politische Rechte, Unabhängigkeit in Bezug auf Finanzentscheidungen und wirtschaftliche Macht erlangt. In den meisten Kantonen gab es bis 1980 unterschiedlichen Schulunterricht für Mädchen und Jungen. Obgleich dieselbe Grundausbildung für beide Geschlechter in Bereichen wie Sprache und Mathematik existierte, mussten Mädchen Fächer wie Hauswirtschaft, Kochen und Handarbeit lernen, während Jungen zusätzliche Lektionen in Geometrie, Naturwissenschaften und Algebra hatten (Kocilja, 2012, S. 9).

Heute, genau 30 Jahre später, sind Schweizerinnen bei Weitem selbständigere, freiere, vermögendere und selbstbestimmtere Menschen. Dieser kurze Abstecher in die Geschichte soll vor allem aufzeigen, dass finanzielle Eigenverantwortung für Schweizer Frauen noch nicht sehr lange eine Selbstverständlichkeit ist. Historisch gesehen, haben Frauen erst seit Kurzem die Möglichkeit, selbstständig mit ihrem Vermögen umzugehen (Platow et al., 2012, S. 106).

Derzeit besitzen 96,7 Prozent der Schweizerinnen ein eigenes Bankkonto. Bei den Männern hingegen sind es 99,4 Prozent (World Economic Forum [WEF], 2017, S. 311).

2.6 Bevölkerungsstruktur der Schweiz

Um zu erkennen, ob der allgemeine Trend der Vermögenstransition bei den Geschlechtern auch auf die Schweiz zutrifft, ist es notwendig, die aktuellen demografischen Trends der Schweiz zu analysieren. Die folgende Datenanalyse hilft zudem, die Stellung der Frauen in der Schweiz zu erklären.

Die erste Grafik zeigt auf, dass der weibliche Teil der schweizerischen Bevölkerung schon seit längerer Zeit eine knappe Mehrheit gegenüber der männlichen Bevölkerung hält. In den Statistiken von 2016 besitzen Frauen mit einem Prozentsatz von 50,4 Prozent leicht die Mehrheit gegenüber den Männern, welche 49,6 Prozent der ständigen Wohnbevölkerung der Schweiz ausmachen.

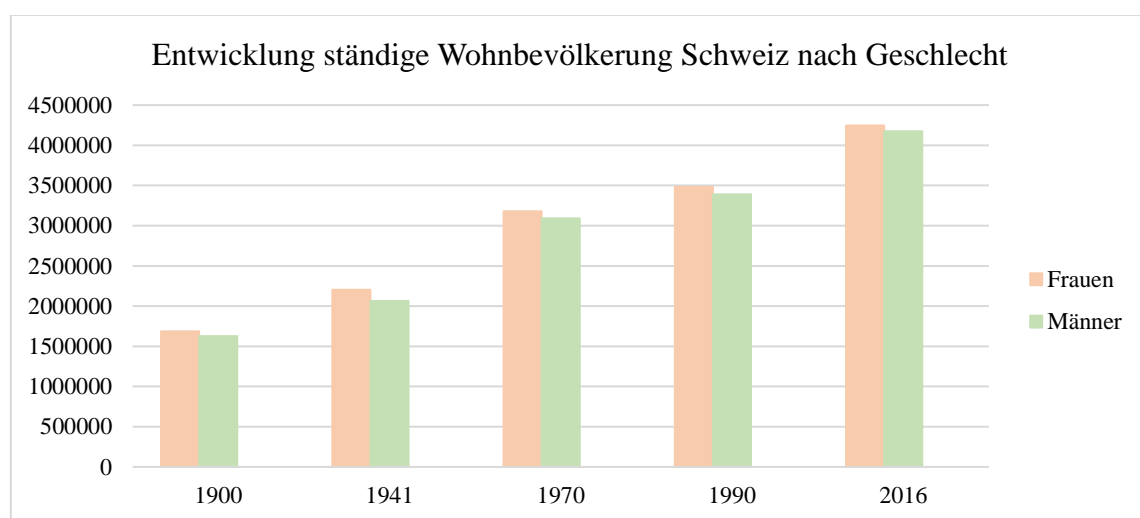


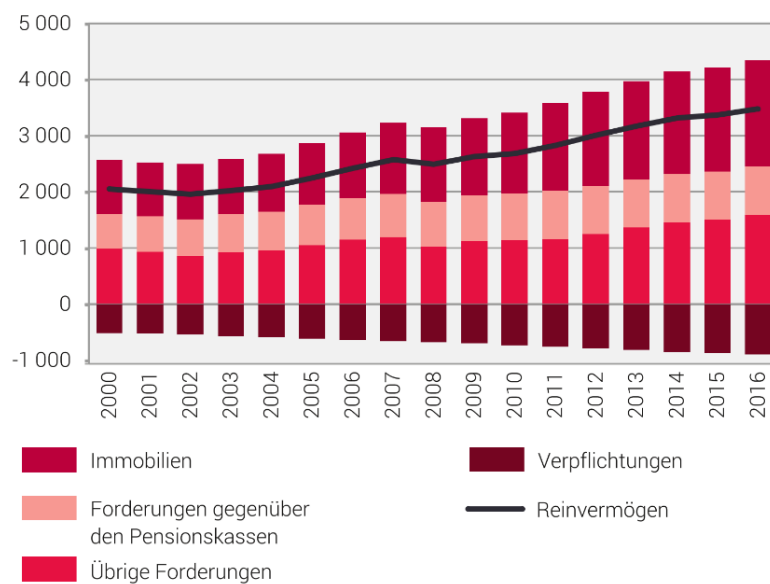
Abbildung 6: Zusammenfassende Entwicklung der ständigen Wohnbevölkerung Schweiz nach Geschlecht (In Anlehnung an Bundesamt für Statistik [BSF], 1995, S. 88 und BSF, 2017a, S. 1)

Schon seit 1900 ist die Entwicklung der ständigen Wohnbevölkerung der Schweiz nach Geschlecht stabil. Frauen haben schon dazumal, wie auch heute, eine knappe Mehrheit innerhalb der Schweizer Bevölkerung.

Auch das Vermögen der Schweizer Privathaushalte hat sich in den vergangenen Jahren, gesamt betrachtet, positiv entwickelt. Das Wachstum war in den letzten 16 Jahren sehr stabil. Die Reinvermögen der Bevölkerung sind in unserem Wirtschaftssystem von hoher Relevanz, da dies einen Teil des ökonomischen Kapitals ausmacht. Zudem ist das Reinvermögen ein essenzieller Faktor der Wohlfahrt eines Landes. Zwar bildet sich ein wesentlicher Teil der Reinvermögen durch Forderungen der Bevölkerung gegenüber ihren Pensionskassen und den Immobilienwerten, aber auch die übrigen Forderungen der privaten Haushalte haben in den letzten Jahren zugenommen (BSF, 2017b).

Vermögensbilanz der privaten Haushalte

In Mrd. Franken



Quelle: Schweizerische Nationalbank

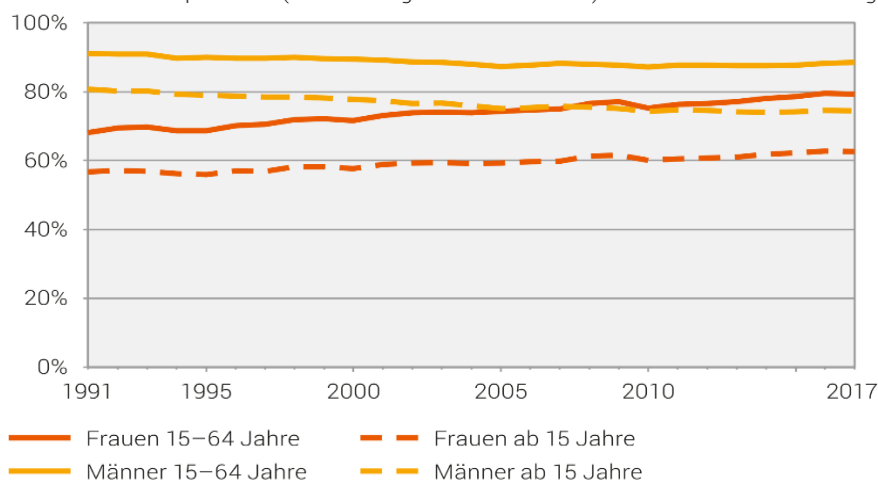
© BFS 2017

Abbildung 7: Vermögensbilanz der privaten Haushalte (BSF, 2017b)

Das Bevölkerungswachstum sowie das Vermögenswachstum der Haushalte haben sich somit über die letzten Perioden positiv entwickelt und der Frauenanteil der Bevölkerung ist seit Jahrzehnten stabil.

Erwerbsquote

Anteil der Erwerbspersonen (Erwerbstätige und Erwerbslose) an der Referenzbevölkerung



Quelle: BFS – Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE)

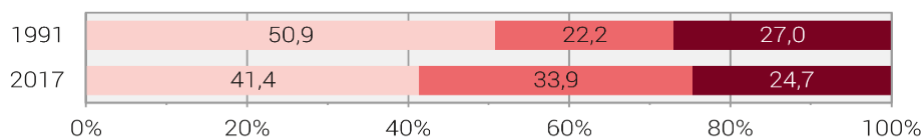
© BFS 2018

Abbildung 8: Erwerbsquote Schweiz (BSF, 2018a)

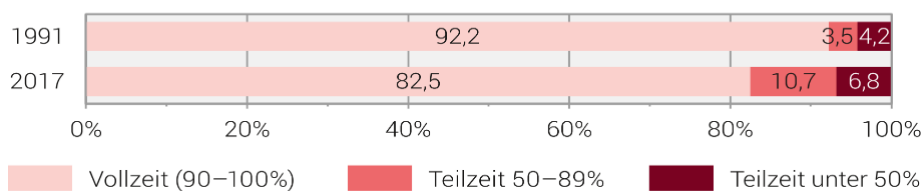
Wenn die Arbeitstätigkeit der in der Schweiz lebenden Frauen betrachtet wird, dann bildet sich, ab Ende der 90er-Jahre, eine stetige Erhöhung der Erwerbsquote von Frauen ab. Seit 2014 bewegt sich diese Erwerbsquote nun bei stabilen 79 Prozent. Bei den in der Schweiz lebenden Männern hingegen ist die Erwerbsquote seit 1991 leicht zurückgegangen und hat sich, ab 2004, bei 88 Prozent eingependelt. Jedoch ist zu vermerken, dass die Erwerbsquote der Schweizerinnen ab dem Alter 25 deutlich tiefer liegt als bei den Schweizern. Daraus lässt sich schliessen, dass sich einige Frauen aufgrund der aktuellen Familiensituation aus dem Berufsleben zurückziehen (BSF, 2018a).

Beschäftigungsgrad

Frauen



Männer



Quelle: BFS – Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE)

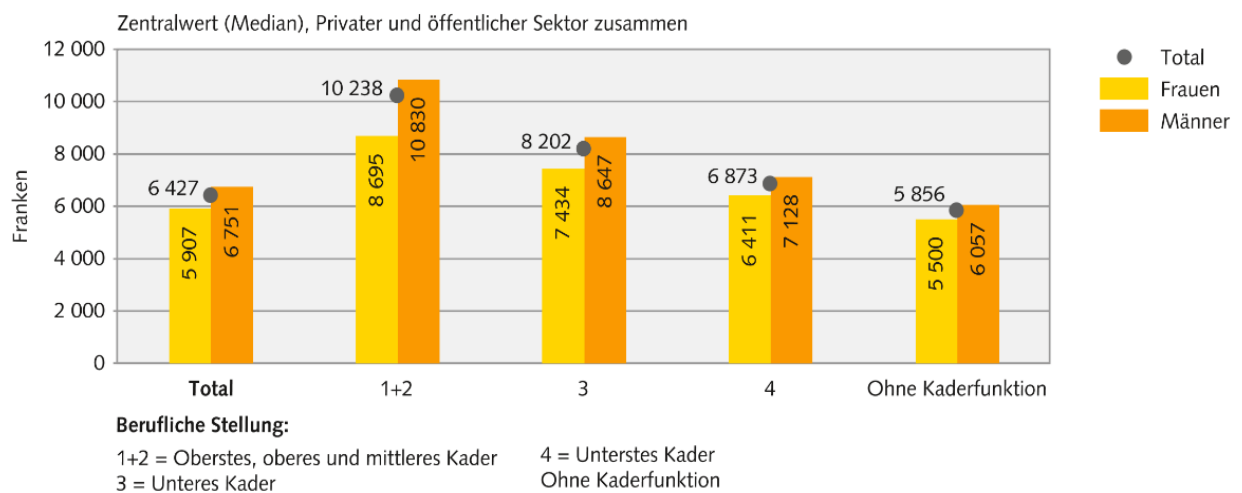
© BFS 2018

Abbildung 9: Teilzeitarbeit (BSF, 2018b)

Die Erwerbsquote von Frauen liegt derzeit bei 79 Prozent, aber von 10 in der Schweiz lebenden arbeitstätigen Frauen sind derzeit 6 Frauen, also ungefähr 47 Prozent, Teilzeit, und 32 Prozent Vollzeit erwerbstätig (BSF, 2018b). Wenn man diese Zahlen in einen internationalen Vergleich setzt, dann gehen in der Schweiz mehr Frauen einer Teilzeitarbeitstätigkeit nach. Die Arbeitstätigkeit der Frauen bei untersuchten OECD-Ländern lag bei 60 Prozent, jedoch arbeitete von 10 erwerbstätigen Frauen lediglich ein Viertel, also 15 Prozent Teilzeit, während 45 Prozent einer Vollzeittätigkeit nachgingen (OECD, 2013a, S. 2).

Diese Erkenntnis bestätigt, dass die Teilzeitarbeitstätigkeit der Frau ein typisches Merkmal für das aktuelle und dennoch traditionell vorherrschende Familienmodell in der Schweiz ist. Die Anzahl der teilzeittätigen Frauen (Beschäftigungsgrad bis 89 Prozent) hat sich innerhalb der letzten 26 Jahre um fast 10 Prozent erhöht. Bei den in der Schweiz lebenden Männern gehen heutzutage 1,7 von 10 einer Teilzeittätigkeit nach. Im Vergleich zu 1991 arbeiten weniger Frauen Vollzeit (BSF, 2018b).

Monatlicher Bruttolohn nach beruflicher Stellung und Geschlecht, 2014



Quelle: BFS – Schweizerische Lohnstrukturerhebung

© BFS, Neuchâtel 2016

Abbildung 10: Monatlicher Bruttolohn nach beruflicher Stellung und Geschlecht, 2014 (BSF, 2014)

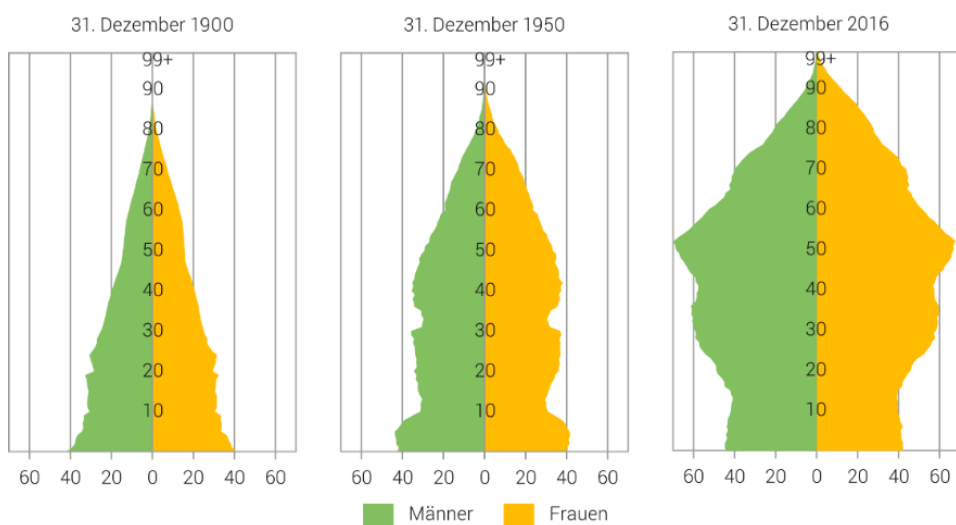
In Bezug auf die Lohnunterschiede zwischen Mann und Frau hat sich die Schweiz moderat positiv entwickelt und sie belegt im Ländervergleich den 34. Rang von 144 Ländern. (WEF, 2017, S. 24).

Durchschnittlich verdienen Frauen in der Schweiz 12,5 Prozent weniger als Männer. Besonders ausgeprägt ist die Differenz im oberen und mittleren Kader. Hier beträgt die monatliche Einkommensdifferenz 2'135 Schweizer Franken.

Wenn man zudem den Altersaufbau der Schweiz betrachtet, ist ersichtlich, dass Frauen hierzulande eine um durchschnittlich 2,6 Jahre höhere Lebenserwartung als Männer haben (BSF, 2017a, S. 20).

Altersaufbau der Bevölkerung

Anzahl Personen in 1000



Quellen: BFS – VZ, STATPOP

© BFS, Neuchâtel 2017

Abbildung 11: Altersaufbau der Bevölkerung (BSF, 2017c)

Die Frauen sind zwar Hauptakteur der heutigen schweizerischen Gesellschaft und werden, wenn man die Zahlen der Erwerbstätigkeit und demografische Fakten des Landes beachtet, immer bedeutender für die Schweizer Finanzindustrie und deren Wirtschaft. Dennoch sind die Schweizerinnen den Schweizern vor allem bei den Erwerbseinkommen und der Erwerbsquote immer noch unterlegen, was hauptsächlich auf die immer noch vorherrschenden traditionellen Familienmodelle zurückzuführen ist.

2.6.1 Finanzwissen in der Schweiz

Da die Schweiz nicht der Europäischen Union angehört und in der OECD-Studie ebenfalls nicht auf das Finanzwissen in der Schweiz eingegangen wird, hat die Hochschule Luzern eine empirische Studie zur Financial Literacy, also dem Niveau an Finanzwissen, im Ländervergleich mit Österreich durchgeführt. Eine Gemeinsamkeit beider

Länder ist, dass Frauen in Österreich und der Schweiz über geringeres selbst eingeschätztes, aber auch reales Finanzwissen verfügen. Hinzu kommen deren durchschnittlich höhere Lebenserwartung und die geringeren Einkommen. Zudem verhalten sie sich in Bezug auf finanzielle Entscheidungen, sowie in der Selbsteinschätzung zu Finanzwissen anders. Ein höheres Wissensniveau in Bezug auf Finanzen hätte bei Frauen einen positiven Effekt auf deren Alters- und Vorsorgeplanung (Aubram, Kovarova-Simecek & Wanzenried, 2016, S. 33–34).

Es konnte auch festgestellt werden, dass mit dem selbst eingeschätzten und realen Finanzwissensniveau eine höhere Wahrscheinlichkeit einhergeht, Investitionen in Anleihen und Aktien zu tätigen. Dieser Effekt ist in der Schweiz stärker ausgeprägt als in Österreich. Das präferierte Anlageinstrument bei Schweizerinnen ist dennoch das Sparkonto (Aubram et al., 2016, S. 38–39).

Im Allgemeinen wurde erklärt, dass der Wissensstand zu Finanzen stark von sozial-demografischen Merkmalen abhängig ist und Frauen, sowie generell jüngere und weniger gebildete Personen, ein niedriges Finanzwissen haben. Eine zusätzliche Erkenntnis zur Schweiz ist, dass ein höheres Einkommen nicht unbedingt höheres Finanzwissen voraussetzt. Schlüssig ist das Ergebnis im Zusammenhang mit der Vorsorgeplanung. Je höher das Finanzwissen ist, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Vorsorgeplan erstellt wurde und auch eingehalten wird. Personen mit einem höheren Finanzwissen beteiligen sich ausserdem eher am Kapitalmarkt, als solche mit einem niedrigeren Wissensstand. Diese bevorzugen das Sparkonto, also eine Investition, welche mit wenig Risiko behaftet ist. Dieses Verhalten mindert die Möglichkeit, zusätzliche Erträge durch die höheren Renditen der Anlagen zu erzielen. Bei dem momentanen Zinsniveau ist es schwierig, das Ersparte in seinem eigentlichen Wert zu erhalten. Das Finanzwissen stellt, aufgrund der genannten Tatsachen, eine wichtige Determinante dar, wenn es um die Aufrechterhaltung des finanziellen Wohlstandes in der Schweiz geht. Zwar verfügt die Schweiz bereits über ein relativ gutes Niveau an Finanzwissen, jedoch besteht auch Verbesserungspotenzial bei bestimmten sozialen Gruppen, und bei Frauen. Frauen sind aufgrund ihres tieferen Finanzwissens und ihres Anlageverhaltens besonders verwundbar, wenn es um die Sicherung ihrer Finanzen im Pensionierungsalter geht (Aubram et al., 2016, S. 42–44).

3 Interviews mit Expertinnen

Da die Literatur die Fragestellung dieser Arbeit nicht abschliessend beantwortet, wird zudem empirisch, anhand einer Befragung von Expertinnen, geforscht. Mittels Interviews mit Expertinnen zum Thema «Frauen und Anlagen» soll ermittelt werden, ob es tatsächlich einen wesentlichen Unterschied im Anlageverhalten der Frauen gegenüber den Männern gibt. Diese Interviews sind als Meinungswiedergaben zu verstehen und nicht repräsentativ für die weibliche Schweizer Bevölkerung oder Frauen allgemein. Die Transkripte zu den neun Interviews finden sich im Anhang 6.2 bis 6.10.

3.1 Hypothese 1

Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen sie diese aufgrund anderer Faktoren als Männer.

Da sich diese Arbeit mit dem Anlageverhalten von Frauen auseinandersetzt, wurde die oben genannte Hypothese formuliert, um diesbezüglich die Meinungen der Expertinnen einzuholen.

Vier der interviewten Expertinnen stimmen dieser Hypothese nur teilweise zu. Sie implizieren, dass Frauen sich zwar im Anlageentscheidungsprozess, der Ausgangslage und der Motivation von den Männern unterscheiden, jedoch nicht in der eigentlichen Produktauswahl. Aus den Interviews ist hervorgegangen, dass es geschlechterspezifische Unterschiede in Bezug auf den Informationsbedarf, der Risikotoleranz, den Anlagezielen und dem Wunsch nach nachhaltigen Produkten gibt.

Frauen verlassen sich mehr auf ihr Bauchgefühl und lassen sich dabei hauptsächlich von ihrem persönlichen Wertesystem beeinflussen. Eine Mehrheit der Expertinnen ist der Meinung, dass Frauen, wenn sie dann investieren, längerfristig investieren möchten und dabei Unternehmen und Produkte bevorzugen, die einen positiven Einfluss auf die Umwelt und die Gesellschaft haben. Zwar müsse die Rendite längerfristig auch für die Frauen stimmen, aber die Nachhaltigkeit des Investments und die ethische Komponente seien ebenfalls von grosser Bedeutung.

Antoinette Hunziker-Ebnetter, CEO von Forma Futura Invest AG und Verwaltungsratspräsidentin der Berner Kantonalbank, befindet hierzu, dass Frauen nicht nur die Rendite

in Kombination mit dem Risiko wichtig sei, sondern auch die Art und Weise, wie das Unternehmen sein Geld verdiene, also die Sinnhaftigkeit einer Anlage. Frauen agieren in Bezug auf Anlagen mit mehr Verantwortungsbewusstsein und integrierter Denkweise. Darüber hinaus stehe der Vermögenserhalt bei Anlageentscheidungen im Fokus. Frauen seien generell nicht an einem kurzfristigen Gewinn interessiert. Männer hingegen teilweise schon.

Frauen tendieren nebst ihrer persönlichen ethischen Einstellung dazu, ihre aktuelle Lebenssituation in den Anlageentscheid miteinzubeziehen. Sie denken tendenziell längerfristig in Bezug auf Anlagen. Trotz guter und detaillierter Recherche hören Frauen, gemäss Claudia Beyeler, Head of Thematic and Cross Asset Class Research bei der Julius Bär AG, auch auf ihr Bauchgefühl. Jedoch lassen sich Frauen, wie Prof. Dr. Sita Mazumder, Professorin für Wirtschaft und Informatik der Hochschule Luzern, erklärt, im Allgemeinen weniger von aktuellen Anlage- oder Markthypes und vielversprechenden Renditen verführen. Männer sind dagegen vermehrt auf attraktive Renditen und aktuelle Markttrends fokussiert. Auch Dr. Fleur Platow, Finanzjournalistin, ist der Auffassung, dass Frauen eine gute Intuition bei Anlagen hätten, weil sie evtl. durch weniger Knowhow belastet wären und dadurch mehr auf ihr Bauchgefühl hören können.

Mehrmals befinden die Expertinnen, dass es nicht unbedingt einen demografischen Unterschied, mit Ausnahme der asiatischen Länder, in Bezug auf das Anlageverhalten der Frauen gibt. Zudem stellt sich heraus, dass die Entscheidungsfindung und die Auswahl der Anlageprodukte von dem Wissensstand zu Finanzen, der Quelle des Vermögens, aber auch von individuellen Faktoren wie zum Beispiel der Erziehung der Frau durch das Elternhaus, abhängt. Ein weiterer Einflussfaktor laut Sandra Huber-Schütz, Leiterin Personal Financial Affairs bei der UBS Switzerland AG und Programmleiterin von UBS Unique, sei das Level der Gleichstellung zwischen Mann und Frau. Je gleichberechtigter eine Frau in der Gesellschaft sei, desto selbstverständlicher würde sie sich um ihre Geldangelegenheiten kümmern. Für Antoinette Hunziker-Ebneter ist eher eine Unterscheidung des Anlageverhaltens, anhand des individuellen Stands innerhalb der Maslow Bedürfnispyramide, von Bedeutung. Je weiter oben sich eine Person auf dieser Pyramide befindet, desto mehr kann sich diese mit Anlagen auseinandersetzen.

Gemäss Frau Dr. Fleur Platow hat darüber hinaus die soziale Stellung der Frauen in der heutigen Gesellschaft einen Einfluss auf die Anlageentscheidung. In den meisten westlichen Ländern gäbe es noch die klassische Rollenverteilung, wobei Männer die Haupterwerbstätigen sind. Jedoch leben Frauen länger und verdienen im Schnitt auch weniger. Sie müssten sich demnach besser um ihre Finanzen kümmern als Männer.

Einigkeit bei allen Interviewpartnerinnen, zu dieser Hypothese, gibt es hauptsächlich zu der Informationsbeschaffung und dem Zeitraum bis zur Anlageentscheidung. Frauen unterscheiden sich hierbei massgebend von den Männern. Sie sind vorsichtiger, gewichten die einzugehenden Risiken und benötigen in der Tendenz mehr Informationen. Frauen vertrauen dabei den Beratungspersonen nicht blind. Sie wünschen sich Transparenz zu den Anlageprodukten und setzen sich mit den erhaltenen Informationen selbstständig, aber auch zusammen mit Vertrauenspersonen, auseinander. Denn sie möchten genau wissen, in was sie investieren und welche Risiken sie dabei eingehen. Sie treffen somit bewusstere Entscheidungen. Zudem sollte die Anlagestrategie selbst zu ihrer persönlichen Lebensplanung passen und das Anlageprodukt muss mit den persönlichen ethischen Werten der Investorin vereinbar sein. Frauen gehen den Entscheid mit einem höheren Verantwortungsbewusstsein an und fragen viel mehr nach als Männer. Wenn alle Parameter passen und der Berater bzw. die Beraterin keinen übermässigen Entscheidungsdruck ausgeübt hat, wird die Frau eine Anlageentscheidung fällen, hinter der sie stehen kann und welche sie auch längerfristig verfolgen wird.

3.2 Hypothese 2

Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anlegerinnen.

Die Literatur im Abschnitt 2.4.8 Anlageverhalten impliziert, dass Frauen bei vergleichbaren Portfolios über einen längerfristigen Anlagehorizont, eine grössere Rendite erwirtschaften, als Männer.

Die Hypothese wurde durch einige Expertinnen insofern bestätigt, wenn man hierbei abgrenzt, dass Frauen tendenziell weniger und defensiver anlegen als Männer. Sie gewichten Risiko anders als Männer und sind, im Vergleich zu männlichen Anlegern, die konservativeren Anlegerinnen.

Geht man jedoch von der gleichen Ausgangslage bei Männern und Frauen aus, dann tendieren Frauen dazu, längerfristige und bewusstere Anlageentscheidungen zu fällen. Sie sind dabei weniger marktgetrieben und reagieren gelassener auf Marktschwankungen. Da ihre Analysen und ihr Informationsbedarf vor dem Anlageentscheid höher sind, treffen sie dadurch konsequentere und auch langfristige Entscheidungen. Im Gegensatz zu den Männern, diese folgen vermehrt Anlagetrends und sind bei Marktvolatilitäten eher bereit, ihre Anlagestrategie zu wechseln bzw. Anlageprodukte auszutauschen. Diese höhere Agilität hat dann natürlich höhere Transaktionskosten zur Folge. Frauen sind somit, in Bezug auf Anlagen, die rationaleren Investorinnen. Sie haben generell ihr Langzeitziel im Fokus und lassen sich durch Hypes und Marktschwankungen nicht stark beeinflussen. Sie setzen also vermehrt auf eine Buy- und Hold-Strategie, was in einem positiven Marktumfeld gewinnbringend ist.

Bei der Art der bevorzugten Anlage gehen die Meinungen der interviewten Expertinnen auseinander. Eine Mehrheit ist sich in Bezug auf den soeben behandelten, nachhaltigen Aspekt der Anlage einig. Frauen tendieren zu Anlagen und Unternehmen, welche einen nachhaltigen Mehrwert erzeugen und mit den persönlichen Ethikvorstellungen vereinbar sind. Dieses Bedürfnis scheint bei Frauen besonders in Bezug auf die Interessensbekundung bei Anlagen ausgeprägt zu sein.

Während für Heike Herr, Senior Relationship Manager bei der Bank Vontobel AG, die Produktauswahl sehr individuell ist und nicht geschlechterspezifisch eingeordnet werden kann, sehen Désirée Dosch, Head Community and External Relations bei UBS Unique, und Sandra Huber-Schütz, dass Frauen global gesehen eine höhere Durchdringung bei den Mandaten haben. Claudia Beyeler und Prof. Dr. Sita Mazumder sind der Auffassung, dass Frauen Anlagen bevorzugen, welche ein bestimmtes Thema verfolgen. Dies können Fonds, aber auch Einzelanlagen sein. Dr. Fleur Platow ist der Überzeugung, dass Frauen Blue-Chip-Aktien allen anderen Anlagen vorziehen, da Einzelaktien am transparentesten sind und am leichtesten verständlich. Allgemein sind alle Interviewpartnerinnen der Auffassung, dass Frauen verstehen wollen, in was genau sie investieren. Das Naheliegendste sind somit Anlagen von Unternehmen oder Produkten, die die Frau kennt. Sie kann sich mit dem Brand oder dem Produkt identifizieren und hat dadurch mehr Vertrauen in den Erfolg des Produktes dieser Unternehmung. Auch Antoinette Hunziker-Ebnetter und Dr. Mirjam Staub-Bisang, CEO der Independent Capital Group AG, sind der Meinung, dass

Frauen einfach verständliche Produkte den komplexeren Anlagestrukturen vorziehen, da komplexe Produkte auf Frauen suspekt wirken können.

Bezüglich der Kostensensitivität der Frauen konnte auch kein Konsens unter den Expertinnen gefunden werden. Trotzdem bestätigen vier der interviewten Fachfrauen, dass für Anlegerinnen ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis im Vordergrund steht.

3.3 Hypothese 3

Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz.

Diese Hypothese wurde ebenfalls aufgrund von gewonnenen Erkenntnissen des Literaturreviews im Kapitel 2.4.4 Risikotoleranz formuliert.

Von neun interviewten Expertinnen stimmen fünf Expertinnen dieser Hypothese zu.

Die Risikotoleranz habe, gemäss Heike Herr, sehr viel mit der Erfahrung an den Finanzmärkten zu tun. Erfahrung helfe beiden Geschlechtern, ein besseres Selbstbewusstsein in Bezug auf Anlagen zu entwickeln. Antoinette Hunziker-Ebnetter beobachtet bei ihren Kundinnen ebenfalls, dass diese anfänglich eher das konservativere Profil Einkommen wählen. Wenn sie aber nach ein paar Jahren Vertrauen in die Anlagen entwickeln, den Umgang mit Anlagen besser beherrschen und die Funktionsweise der Anlageinstrumente verstehen, dann wechseln sie des Öfteren in eine Ausgewogene Strategie.

Désirée Dosch definiert zusätzlich zur Beantwortung der Hypothese das finanzielle Selbstbewusstsein anhand von drei Faktoren. Der erste Faktor umfasst das generelle Finanz-, Produkt- und Anlagewissen, der zweite ist das finanzielle Selbstvertrauen und der dritte Faktor die Awareness. Vor allem im finanziellen Selbstvertrauen hätten Frauen noch Nachholbedarf. Sie empfinden sich selbst als weniger fähig, Finanzentscheidungen zu fällen. Gemäss Désirée Dosch sind viele Frauen der Annahme, dass sie viel mehr über Finanzen wissen müssen, als es eigentlich der Fall sei. Man studiert ja auch nicht Medizin, nur, weil man ab und zu krank wird. Dafür ist der Arzt da, der das Fachwissen hat. So sei

es ebenfalls in der Finanzbranche. Frauen benötigen demnach Vertrauen zu dem Finanzinstitut und das Wissen, wieso man anlegen sollte.

Für Frau Dr. Mirjam Staub-Bisang ist jedoch nicht sicher, ob die Risikotoleranz einer Frau mit einem höheren Risikobewusstsein, bedingt durch ein grösseres Selbstbewusstsein in Bezug auf Finanzen und mehr Finanzwissen, einhergeht.

3.4 Hypothese 4

Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten.

Da die Literatur bekräftigt, dass Frauen auf persönliche Beratung angewiesen sind und sich vermehrt auf die Expertise des Finanzberaters bzw. der Finanzberaterin verlassen, liegt die Vermutung nah, dass trotz aufkommender Digitalisierung die persönliche Beratung weiterhin von grosser Bedeutung für das Private Banking bzw. Wealth Management sein wird.

Alle neun Expertinnen sind der Meinung, dass es nicht alleine an den Frauen liegen wird, dass die persönliche Beratung im Wealth Management weiterhin von grosser Bedeutung sein wird.

Wichtig sei, gemäss Désirée Dosch, das Vertrauen zu der Beratungsperson. Frauen seien gemäss ihren Angaben zwar komplizierter, bis sie einen Entscheid treffen, nach dem Anlageentscheid aufgrund ihrer Langzeitausrichtung aber die weniger aufwendigen Kundinnen. Männer benötigen hingegen durch ihr aktives Buy- und Sell-Verhalten nach dem Anlageentscheid mehr Kundenkontakt als Frauen.

Dr. Fleur Platow hat das Gefühl, dass sich das Roboadvise in Zukunft durchsetzen könnte, da es kostengünstiger und effizienter sei. Dazu merkt Prof. Dr. Sita Mazumder an, dass gewisse Technologien zukünftig die Beratungsgespräche effizienter machen und somit die Anzahl der Beratungsgespräche nicht zunehmen sollten. Auch Heike Herr glaubt daran, dass die Digitalisierung gute Hilfsmittel für die Beratung schaffen wird, aber der persönliche Kontakt, nach wie vor, seine Bedeutung beibehalten wird. Roboter können zwar durchwegs standardisierte Prozesse erlernen, dennoch es werde für komplexeren

Themen, immer einen Menschen und nicht eine Maschine benötigen. Hierzu befindet Antoinette Hunziker-Ebnetter, dass es zukünftig hybride Beratungsmodelle geben wird, bei denen Kunden und Kundinnen selbstständig entscheiden können, über welchen Kanal sie die Beratung wünschen. Jedoch wird die Beratung trotz digitaler Transformation ihren hohen Stellenwert beibehalten können. Gerade bei der Kundenbindung sei die persönliche Beratung von essenzieller Bedeutung. Diese möchten die Finanzinstitute nicht an einen Roboter auslagern. Der Schlüssel bei den Beratungsgesprächen sei die Individualisierung.

Anna Walker, Verantwortliche Research bei Swiss Sustainable Finance, könnte sich vorstellen, dass die Kunden bzw. Kundinnen zukünftig informierter an ein Beratungsgespräch gehen, da sie sich vorab bereits Informationen beschaffen können. Wichtig sei dann aber, dass das Beratungsgespräch der Kundschaft einen massgebenden Mehrwert bringt. Acht von neun interviewten Expertinnen sind derselben Meinung. Das Beratungsgespräch sollte der Kundschaft einen Mehrwert bringen, indem die Beratungsperson vermehrt auf individuelle Thematiken und den LifeCycle eingehen sollte. Denn die Finanzprodukte, ihre steuerlichen Aspekte sowie auch die Lebensplanungen von Kunden und Kundinnen werden zunehmend komplexer.

Sandra Huber-Schütz ergänzt die Aussagen von Dr. Fleur Platow, Antoinette Hunziker-Ebnetter und Prof. Dr. Sita Mazumder zur zunehmenden Digitalisierung dahingehend, dass beobachtet werde, dass Frauen heutzutage, wenn es um die Finanzdienstleistungen geht, weniger die digitalen Kanäle nutzen und vermehrt den persönlichen Kontakt zum Berater oder zur Beraterin bevorzugen.

3.5 Hypothese 5

Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen.

Da die gesetzlichen Anpassungen zum finanziellen Selbstbestimmungsrecht in der Schweiz im internationalen Vergleich später vorgenommen wurden, könnte dies implizieren, dass Frauen hierzulande weniger finanzielles Selbstvertrauen entwickelt haben und dadurch konservativer oder weniger anlegen.

Frau Prof. Dr. Sita Mazumder denkt, dass sich Schweizer Anlegerinnen hauptsächlich aufgrund der traditionellen Rollenverteilung unterscheiden und es hierzulande vermehrt zu einer Stereotypisierung komme. Das Zutrauen der Gesellschaft, dass Frauen sich selbstständig um ihre Anlagen kümmern, sei in der Schweiz noch relativ klein. Dies hänge sicherlich auch damit zusammen, dass nur wenige Frauen eine Führungsposition innehaben.

Gemäss Antoinette Hunziker-Ebnetter und Sandra Huber-Schütz liegt die Entwicklung des finanziellen Selbstbestimmungsrechts der Frau noch nicht sehr lange zurück. Dies merke man häufiger bei den älteren Generationen. Die Schweizerinnen äussern sich nach aussen hin weniger zum Thema Geld. Im internationalen Vergleich bezüglich der Gleichberechtigung der Frauen hätte die Schweiz Aufholbedarf. Die Schweizer Bevölkerung sei momentan noch sehr traditionell, aber die zu beobachtende Entwicklung sei durchwegs positiv.

Frau Heike Herr unterstützt diese These ebenfalls mit der Begründung, dass die Gleichberechtigung von Frauen in der Schweiz noch nicht so weit fortgeschritten sei wie in anderen Ländern. Sie fügt hinzu, dass das Anlegen in Wertpapiere in der Schweiz tendenziell eine neuartige Erscheinung ist und sich somit noch nicht in der allgemeinen Schweizer Bevölkerung etabliert hat. Die Erfahrungen in Bezug auf Anlagen fehlen und Anlagen hätten hierzulande einen schlechteren Ruf. Zudem betont sie, dass der Fakt, dass die Schweiz keine Kriege miterlebt hat, ebenfalls einen Einfluss auf das Anlageverhalten haben könnte.

Diese Aussage wird von Frau Dr. Mirjam Staub-Bisang bekräftigt. Im Vergleich zu Deutschland, wo Frauen in der Nachkriegszeit selbstständig tätig waren und somit Vermögen aufbauen konnten, hat die Schweiz Nachholbedarf. Hier kämen die Frauen hauptsächlich durch Erbschaften und Scheidungen zu Vermögen. Sie beobachtet, dass Frauen, die ihr Vermögen geerbt haben, tendenziell konservativer investieren als solche, die ihr Vermögen durch die eigene Erwerbstätigkeit aufgebaut haben.

Claudia Beyeler geht hierbei einen Schritt weiter, indem sie sich vorstellen könnte, dass sogar innerhalb der Schweiz ein generell unterschiedliches Anlageverhalten bei Frauen, aufgrund der Sprachunterschiede, zu beobachten sein könnte.

Auch Anna Walker befindet, dass Schweizerinnen im internationalen Vergleich, finanziell gesehen, weniger unabhängig sind. Dies aufgrund der ungleichen Teilzeitarbeitsquoten zwischen Frauen und Männern und dem traditionellen Rollenverhalten der Schweizer Gesellschaft.

Mit Ausnahme von zwei Expertinnen teilen alle anderen die Ansicht, dass das traditionelle Rollenverhalten in der Schweiz noch stark ausgeprägt sei und die Hypothese durchaus ihre Berechtigung habe.

Jedoch deuten die meisten hierzu befragten Expertinnen an, dass sich das aktuelle Anlageverhalten mit dem Generationenwechsel von den Babyboomern und der Generation X zu den Millennials verändern könnte.

3.6 Hypothese 6

Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden.

Aus dem Abschnitt 2.2 Potenzial ist hervorgegangen, dass Frauen in den nächsten Jahren prozentual mehr Vermögenswerte halten werden als früher. Da dadurch das Potenzial dieser Zielgruppe gross ist, müssen Banken wissen, wie sie die Frauen korrekt abholen können. Laut der Literatur haben bisher nur wenige Finanzinstitute eine adäquate Ansprache für Frauen entwickelt.

Sieben von neun Interviewpartnerinnen stimmen dieser Hypothese soweit zu, dass sich die Finanzberatung, im Allgemeinen, den Individualisierungswünschen der Gesellschaft anpassen muss und standardisierte Beratungsprozesse dabei ein falscher Ansatz sind. Zudem stimmt die Mehrheit mit der Hypothese insofern überein, dass sich das Gedankengut der Finanzinstitute in Bezug auf die Stereotypisierung der Frauen ändern sollte. Jedoch gehen die Meinungen, was oder inwiefern die Anpassungen vorgenommen werden müssen, auseinander.

Während Frau Dr. Fleur Platow der Meinung ist, dass die alte Private Banking Kultur revitalisiert werden müsse, findet Claudia Beyeler, dass sich die Beratungspersonen vermehrt auf die Know-Your-Customer-Profilierung konzentrieren sollten, um somit die Kundschaft gut abholen zu können.

Frau Prof. Dr. Mazumder ist der Meinung, dass Beratungspersonen sich bemühen sollten, eine einfachere Sprache zu sprechen, also im Beratungsgespräch wenig Fachjargon zu verwenden. Diese müssen Frauen ebenfalls einen genügend langen Zeitraum für die Finanzentscheidungen zugestehen. Gemeinsam mit Désirée Dosch, Dr. Mirjam Staub-Bisang und Sandra Huber-Schütz ist sie der Meinung, dass Frauen vermehrt aufgrund ihrer persönlichen Lebensphase und ihrer Ziele beraten werden müssen. Kundinnen spüren, wenn sich der Berater oder die Beraterin mit den individuellen Bedürfnissen auseinandersetzt und belohnen dies dann wiederum mit Vertrauen und einer Bereitschaft für die Zusammenarbeit. Dr. Mirjam Staub-Bisang befindet ebenfalls die Kontinuität der Betreuungsperson als wichtig, da Frauen eine gewisse Zeit benötigen, um sich der Beratungsperson gegenüber zu öffnen. Zudem sollte man den Kundinnen ebenfalls Zugang zu kompetenten weiblichen Beraterinnen gewähren. Die Emotionale Intelligenz des Beraters und der Beraterin hat, wenn man individuell auf die Bedürfnisse der Kundinnen eingehen will, laut Anna Walker einen wichtigen Einfluss. Des Weiteren sollten sich die Finanzinstitute darüber im Klaren sein, dass die Bedürfnisse der Kundschaft nach einer individualisierten Beratung und der hohe Zahlendruck, den sie teilweise den Beratern und Beraterinnen aufbürden, nicht miteinander vereinbar sind.

Désirée Dosch betont obendrein, dass Finanzinstitute die Kundinnen korrekt abholen und aufzeigen, warum das Anlegen ihrer Vermögen wichtig und auch notwendig ist. Die Unternehmen sollten sich aber bei der Ansprache von Frauen bzw. Marketing-Initiativen genügend Zeit nehmen, um zu überlegen, wie man diese Ansprache gestalten will.

Heike Herr hingegen ist der Auffassung, dass die Finanzinstitute nach innen und nach aussen einen Wandel erleben müssen. Banken und andere Finanzdienstleister müssen sich bemühen, nahbarer zu sein und eine Vorbildrolle in Sachen Gleichstellung der Geschlech-

ter übernehmen. Ihre Bank habe schon vor 30 Jahren damit angefangen, Schulungsseminare für Frauen anzubieten, damit diese sich mehr Wissen zu Finanzen im Allgemeinen aneignen konnten.

Auch für Antoinette Hunziker-Ebnetter ist es wichtig, dass die Finanzinstitute den Frauen Ausbildung zu Wirtschaftsthemen und Digitalisierung, anstatt Themen wie Mode oder Beauty anbieten. Frauen sollen mit dem notwendigen Wissen befähigt werden, damit sie ihre Eigenkompetenz aufbauen können, um somit in Wirtschaftsfragen auf Augenhöhe mit Männern diskutieren zu können.

Wobei sich alle Expertinnen einig sind, ist, dass sich Frauen von der Beratungsperson und dem Finanzinstitut ernst genommen fühlen müssen, nicht bevormundet werden wollen und sie individuelle, auf ihre spezielle Lebensphase abgestimmte Lösungen bevorzugen.

3.7 Zusammengefasste Schlussbemerkungen der Expertinnen

Désirée Dosch: *«Frauen sind heutzutage emanzipiert, sie arbeiten, sie haben das Recht zu arbeiten und ihr Leben so gestalten wie sie wollen, egal was die Gesellschaft davon hält. Dies sollte man akzeptieren und unterstützen. Ich plädiere ebenfalls an die Frau selbst, aktiv in Bezug auf die Finanzen zu werden und die Verantwortung nicht an andere abzugeben.»*

Claudia Beyeler: *«Frauen müssen sich mit Finanzen befassen, weil wir ja alle unabhängig und selbstständig sein möchten. Und die Anlagewelt kann auch spannend sein. Ich finde es wichtig, dass die Frauen unabhängig sind und auch finanziell unabhängig sind, da gehören Anlagen halt auch mit dazu. Also wacht auf und befasst euch mit Anlagen liebe Frauen!»*

Prof. Dr. Sita Mazumder: *«Ich glaube wirklich, dass wir in der Schweiz an der Financial Literacy der Frauen arbeiten müssen. Wenn wir dieses Wissen oder die Kompetenzen der Frauen zu den Finanzen erlangen können, dann können wir allgemein deren Unabhängigkeit und Eigenständigkeit erhöhen. Ich glaube, hierbei hat die Schweiz als Gesellschaft ein Defizit und an dem muss man arbeiten.»*

Sandra Huber-Schütz: *«Mein Wunsch ist, dass die ganze Genderthematik irgendwann kein Thema mehr sein sollte, weil für mich jeder Mensch letztlich Mensch ist.»*

Heike Herr: *«Nehmt die Frauen ernst und bietet individuelle und massgeschneiderte Lösungen an. Und nehmt das Telefon öfters in die Hand, anstatt einfach eine E-Mail zu schreiben. Ein Telefonat ist so viel persönlicher. Das ist mein Credo.»*

Anna Walker: *«Wenn sich mehr Frauen mit diesem Thema beschäftigen würden, dann würde sich langfristig Vieles zum Positiven entwickeln. Und der Fakt, dass der Wandel momentan nicht schneller vorangeht, hat halt auch damit zu tun, dass in den Unternehmen allgemein wenig Frauen eine Führungsposition innehalten.»*

Dr. Mirjam Staub-Bisang: *«Ich glaube, was ganz spannend ist für die Finanzdienstleister, ist die Tatsache, dass wir uns in einem Generationenwechsel befinden, bei dem grössere Vermögenswerte vererbt werden. Statistisch gesehen sind 50 Prozent der Erben Frauen. Also befinden wir uns jetzt in einer Zeit, in der plötzlich viele Frauen zu viel Geld kommen. Und das ist eine riesige Chance für die Finanzinstitute. Diese Marktopportunität jetzt muss erkannt werden, denn das Zeitfenster dieser Vermögenstransition ist nicht ewig offen.»*

Antoinette Hunziker-Ebnetter: *«Mir ist sehr wichtig, dass die Finanzinstitute die Frauen befähigen, damit sie verantwortungsbewusst Anlageentscheidungen treffen können.»*

3.8 Zusammenfassende Erkenntnisse aus den Interviews

Frauen haben im Allgemeinen ein höheres Informationsbedürfnis. Sie möchten wissen, in was sie investieren und hierzu die Fakten kennen. Zudem verfügen sie generell gesehen über weniger Selbstvertrauen und weniger Finanzwissen. Frauen benötigen aufgrund ihres hohen Informationsbedürfnisses mehr Zeit, um eine Anlageentscheidung zu fällen, jedoch sind sie dann, im Vergleich zu den Männern, auch die konsequenteren und dadurch teilweise die erfolgreicherer Anlegerinnen. Generell wägen Frauen die Risiken einer Anlage besser ab. Sie haben aufgrund ihrer sozialen Stellung aber nicht die gleiche Kapazität wie Männer, um zu investieren. In der eigentlichen Produktauswahl beim Anlageentscheid kann, laut Expertinnen, kein Geschlechterunterschied festgestellt werden. Eine Mehrheit der Fachexpertinnen befindet, dass Frauen in der Tendenz konservativer investieren als Männer.

Anlegerinnen bevorzugen Produkte, welche transparent und einfach zu verstehen sind. Die Anlageprodukte und die Anlagestrategie müssen mit ihrem individuellen Lebensplan vereinbar sein und ihren persönlichen ethischen Werten entsprechen. Sie verfolgen mit ihrer Anlagestrategie tendenziell Langzeitziele und reagieren aus diesem Grund auch weniger stark auf Marktschwankungen. Hinzukommend ist vermehrt geäußert worden, dass Frauen auf Nachhaltigkeitsthemen besser ansprechen als Männer.

Da keine schlüssige Erkenntnis bezüglich der von Frauen bevorzugten Anlageprodukte zustande gekommen ist, kann die Frage zu den von Frauen favorisierten Anlageprodukten nicht abschliessend beantwortet werden. Klar ist jedoch, dass Frauen einfach verständliche Produkte favorisieren und der Faktor Nachhaltigkeit eine zunehmende Bedeutung hierbei hat. Ebenfalls nicht schlüssig zu beantworten ist die Preissensitivität von Frauen. Eine Mehrheit der Expertinnen gab bei dieser Frage an, dass für Frauen im Anlagegeschäft das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen muss.

Es gibt diverse Ansätze, wie Finanzinstitute Kundinnen erfolgreich betreuen können. Zum einen sollte sich das Gespräch bei einem Finanzinstitut von einem Verkaufsgespräch zu einem Beratungserlebnis verwandeln. Zudem müssen die Beratungspersonen den Frauen mehr Entscheidungszeit zugestehen. Wenn sich eine Frau in ihrem Anlageentscheid bedrängt fühlt, wird sie höchstwahrscheinlich keine Anlagen tätigen. Auch die Sprache der Beratungspersonen und Finanzunternehmen sollte angepasst werden. Banken dürfen allgemein nahbarer werden und sollten vorsichtiger mit der Verwendung von Fachwörtern sein.

In Bezug auf den Stellenwert der persönlichen Beratung im Wealth Management sind sich die Expertinnen dahingehend einig, dass die Beratung, wenn sie individuell auf den Kunden und Kundinnen zugeschnitten ist, weiterhin ein essenzieller Bestandteil des Wealth Managements, beziehungsweise Private Bankings, ausmachen werde. Die Beratungsperson müsse dabei, durch ihre Fachkompetenz, der Kundschaft einen Mehrwert bieten können. Die aufkommende Digitalisierung werde hauptsächlich in standardisierten Beratungsprozessen zur Anwendung kommen. Das Vertrauen in die Betreuungsperson und die dadurch geschaffene Kundenbindung könne nicht durch Roboter ersetzt werden.

Schlüssig sind sich die interviewten Expertinnen bezüglich dem Anlageverhalten der Schweizerinnen. Da Frauen hierzulande, im Vergleich zum Ausland, relativ spät das finanzielle Selbstbestimmungsrecht erhalten haben, sei das vorherrschende Familienmodell der Schweiz noch sehr traditionell. Durch die Tatsache, dass Frauen häufig einer Teilzeittätigkeit nachgehen und somit kein grösseres Vermögen aufbauen können, seien sie im internationalen Vergleich in Bezug auf Anlagen eher konservativer. Jedoch sind viele der Expertinnen der Meinung, dass sich diese Tatsache mit den kommenden Generationswechseln verändern wird. Frauen werden durch ihre vermehrte Arbeitstätigkeit auch zu mehr Vermögen und mehr Wissen zum Thema Wirtschaft gelangen. Diese Tatsachen hätten wiederum einen positiven Einfluss auf deren Anlageverhalten.

Damit Schweizer Finanzinstitute Kundinnen besser abholen können, benötigt es laut den Expertinnen gute und kompetente Beratungspersonen, welche den Frauen auf gleicher Augenhöhe begegnen und sie sowie ihre Bedürfnisse und Ziele ernst nehmen. Frauen könne man sehr gut durch ihre individuellen Lebensphasen und den damit verbundenen finanziellen Fragestellungen abholen. Zudem glauben einige Expertinnen, dass es wichtig sei, den Frauen zu mehr Wirtschaftswissen zu verhelfen. Dies könnte beispielsweise durch Ausbildungs- und Themenanlässe passieren. Pink Marketing, dabei sind sich alle einig, ist der falsche Ansatz.

4 Fazit

Die Arbeit hat gezeigt, dass sich das Anlageverhalten im Allgemeinen aus diversen einzelnen Aspekten zusammensetzt. Die gewonnenen Erkenntnisse aus der Literatur und den Interviews mit den neun Fachexpertinnen weisen darauf hin, dass es tatsächlich geschlechterspezifische Unterschiede gibt, wenn das Anlageverhalten von Frauen und Männer betrachtet wird. Die Unterschiede sind jedoch vermehrt im Prozess des Anlageentscheids und weniger in der Auswahl der eigentlichen Anlageprodukte zu beobachten. Hierbei ist es wichtig zu erwähnen, dass das gesellschaftliche Umfeld sowie der Berufs- und Bildungsstatus einen wichtigen Einfluss auf das Anlageverhalten generell haben.

Eines der wichtigsten Erkenntnisse dieser Arbeit ist, dass Frauen einen höheren Informationsbedarf haben als Männer. Genetisch bedingt verarbeiten Frauen Sprache anders als Männer, welche Informationen systematischer erfassen können. Sie tendieren dazu, mehr Informationen zu benötigen und brauchen aufgrund des hohen Informationsbedarfs einen

längeren Entscheidungszeitraum, um eine Anlageentscheidung zu fällen. Dieses Erkenntnis wurde schlüssig, anhand der Literatur, wie auch durch die Interviews mit den Expertinnen, bestätigt.

Darüber hinaus hat die Arbeit aufgezeigt, dass Frauen in Bezug auf ihr eigenes Finanzwissen weniger selbstbewusst sind als Männer. Dieses niedrigere finanzielle Selbstvertrauen hat einen massgebenden Einfluss auf die Produktauswahl und Anlagestrategie. Tatsächlich implizieren die Literatur und die Aussagen der Mehrheit, der interviewten Expertinnen, dass sich mit zunehmendem Finanzwissen und Erfahrung, die Geschlechterunterschiede bezüglich der Risikotoleranz, minimieren.

Ein zusätzlicher wichtiger Faktor bei der Anlageentscheidung ist die ethische Verantwortung. Frauen sind häufiger darauf bedacht, dass ihre Anlageprodukte mit ihren ethischen, wie auch sozialen Vorstellungen von der Welt, übereinkommen und die Unternehmen, in welche sie investieren, nachhaltig und nach einem Stakeholder-Ansatz handeln. Die Rendite ist ebenfalls von grosser Bedeutung, jedoch betrachtet eine Frau mehrheitlich das Gesamtkonzept und die Langzeitrendite und führt dazu eine Risiko-Rendite-Abwägung durch.

Frauen bevorzugen einfachere Anlageprodukte gegenüber den komplexen Finanzinstrumenten, da diese besser verständlich und einfacher zu analysieren sind. Bei der eigentlichen Anlageproduktauswahl könne man, laut den Expertinnen, keinen signifikanten Geschlechterunterschied feststellen.

Des Weiteren wurde ermittelt, dass Frauen in der Schweiz grundsätzlich weniger Risiken in Bezug auf Anlagen aufnehmen als Männer. Einer der Hauptgründe dafür ist, dass Frauen durch die traditionelleren Familienmodelle, welche teilweise auf die späte Entwicklung der finanziellen Selbstbestimmungsrechte der Frauen zurückzuführen sind, vermehrt einer Teilzeitbeschäftigung nachgehen. Dadurch verdienen sie weniger und verfügen somit über kleinere Vermögen. Diese Entwicklung könnte gemäss den Expertinnen ein Grund dafür sein, dass Frauen hierzulande zurückhaltender und konservativer investieren als Männer.

4.1 Ausblick

In Zukunft könnten folgende Trends für Finanzinstitute von Bedeutung sein: Erstens, die Vermögen der Frauen werden aufgrund der höheren Wachstumsrate schneller weiter ansteigen. Zweitens, Frauen werden somit einen wachsenden Anteil an der Wealth-Management-Kundschaft ausmachen. Drittens, Frauen werden durch ihre vermehrte Arbeitstätigkeit zukünftig noch unabhängiger, wenn es um Finanzentscheidungen geht, und schlussendlich werden sie durch die Vermögenstransition mehr Vermögen erben als Männer.

Wenn die Finanzinstitute den zunehmenden Einfluss von Frauen als Anlegerinnen anerkennen und realisieren, dass diese eine momentan noch unerschlossene Zielgruppe darstellen, deren Vermögen ansteigen, dann könnten diese ihre Erträge positiv beeinflussen. Die aufgeführten Trends konnten in den letzten Jahren ermittelt werden und die damit verbundene Vermögenstransition wird in den nächsten Jahrzehnten vollzogen werden. Somit besteht ein derzeitiger und akuter Handlungsbedarf für die Finanzinstitute, wenn sie von diesen Transitionen profitieren möchten.

4.2 Diskussion

Zwar wurden Unterschiede zwischen Männern und Frauen im Anlageverhalten festgestellt, jedoch korrelieren diese Unterscheidungen teilweise auch mit sozialen und demografischen Faktoren wie zum Beispiel Bildung, Berufsstatus und anderen finanziellen Umständen und weniger mit persönlichen und intrinsischen Charakteristiken. Obendrein ist der Generationenaspekt, welcher in dieser Arbeit nicht behandelt wurde, beim Anlageverhalten von Bedeutung. Weitere Forschungen zum Thema Preissensitivität im Zusammenhang mit Anlageentscheidungen und der Risikotoleranz der Schweizerinnen in Verbindung mit deren Finanzwissen und finanziellem Selbstvertrauen wären empfehlenswert, um die in dieser Arbeit erforschten Ergebnisse ergänzen und festigen zu können. Ebenfalls wäre eine geschlechterspezifische Untersuchung zur eigentlichen Anlageproduktwahl interessant, um die Angaben der Expertinnen zu untermauern oder zu widerlegen. Da die Interviews mit den Expertinnen nicht repräsentativ für die Schweizer Bevölkerung sind, müsste zusätzlich eine empirische und repräsentative Datenerhebung in der Schweiz zu diesem Thema durchgeführt werden. Außerdem könnte die Forschung in Bezug auf Unterschiede im Anlageverhalten der Schweizerinnen, aufgrund der bestehenden Sprachunterschiede, aufschlussreich sein.

4.3 Handlungsempfehlung

Um mehr Kundinnen für sich gewinnen zu können, sollten sich Schweizer Finanzinstitute auf zwei Aspekte fokussieren. Zum einen auf die Finanzausbildung und zum anderen auf die Finanzberatung von Frauen.

Finanzielle Bildung

Finanzinstitute sollten Möglichkeiten beziehungsweise Ausbildungsanlässe und Seminare anbieten, damit Frauen mehr über langfristige Finanzplanung, Sparen, Budgetieren und Anlegen in einem kleinen und geschützten Rahmen lernen und sich somit mehr Wirtschaftswissen aneignen können.

Um die allgemeine finanzielle Bildung der breiten Bevölkerung sollten sich Finanzinstitute weltweit, aber auch innerhalb der Schweiz, bemühen. Denn je kleiner die Unterschiede im Finanzwissen sind, desto ähnlicher werden Frauen und Männer investieren. Je mehr Finanzwissen eine Person besitzt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie dann ihr Geld investieren wird.

Aufgrund der traditionellen Familienstrukturen der Schweiz ist es von besonderer Bedeutung, Frauen bezüglich Finanzwissen zu bilden, um die bevorstehenden Herausforderungen bezüglich Pensionierung und Vermögen im Alter positiv zu beeinflussen.

Schweizerinnen sind hierbei besonders anfällig, da sie vermehrt in Teilzeit arbeiten und dadurch keine grösseren Vermögenswerte und Pensionskassenguthaben aufbauen können. Je mehr Wissen eine Schweizerin im Finanzbereich hat, desto wahrscheinlicher wird sie anlegen. Je mehr Erfahrung sie durch ihre eigenen Anlagen sammeln kann, desto selbstsicherer wird sie investieren. Dies könnte Einfluss auf ihre Risikotoleranz haben, welche sich wiederum, über einen längeren Zeitraum gesehen, positiv auf die Rendite auswirken kann.

Finanzberatung

Finanzinstitutionen müssen ihre Berater und Beraterinnen ausbilden und mit dem Wissen befähigen, wie man Frauen bei der Finanzplanung und ihrem individuellen Lifecycle am besten unterstützen kann und darauf bedacht sein, dass ihre Kundinnen auf gleicher Augenhöhe behandelt werden, wie ihre männliche Kundschaft. Empathie und Emotionale

Intelligenz sollten Grundeigenschaften eines Anlageberaters oder einer Anlageberaterin sein.

Zudem müssen Finanzunternehmen Frauen heutzutage auch als Vermögensgenerator und Entscheidungsträger wahrnehmen und als solche behandeln. Frauen sind mittlerweile nicht mehr nur Ehefrauen und Witwen, sondern auch Haupterwerbstätige und teilweise auch geschieden. Ebenfalls müssen sich Finanzdienstleister bemühen, die Lücke zwischen Mann und Frau bezüglich des finanziellen Selbstvertrauens zu schliessen. Dies können sie einerseits lösen, indem sie Frauen helfen, mehr Verständnis für ihre aktuelle Lebensphase, Vermögenssituation und den Zweck des Anlegens zu entwickeln. Andererseits dadurch, dass sie mehr Transparenz in Bezug auf Anlageprodukte schaffen. Ausserdem sollten die Informationen zu den Anlageprodukten verständlich formuliert sein und wenige Fachwörter beinhalten. Darüber hinaus wäre es empfehlenswert, wenn Finanzinstitute den Bankbesuch weniger zum Pflichttermin oder Verkaufsgespräch und mehr zu einer positiven Kundenerfahrung gestalten. Dies würde bedeuten, dass das Beratungsgespräch und auch die angebotenen Produkte und Dienstleistungen vermehrt die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden korrelieren müssten und man der Kundschaft auch genügend Zeit und Freiraum bietet, um eine Entscheidung zu fällen.

Abschliessend wäre es für die Finanzdienstleister im Allgemeinen von Vorteil, wenn sie sich bemühen würden, in Themen wie Geschlechtergleichstellung eine Vorbildrolle einzunehmen. Dies würde nachhaltig die Firmenkultur prägen und einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft haben.

5 Literaturverzeichnis

- Accenture (2017). *Reinventing Wealth Management for Women. The new Face of Wealth Management*. Abgerufen von <https://www.accenture.com/us-en/insight-reinventing-wealth-management-women>.
- Aubram, T., Kovarova-Simecek, M., & Wanzenried, G. (2016). *Financial Literacy im Ländervergleich – empirische Befunde zu Finanzwissen und Finanzverhalten in Österreich und in der Schweiz*. Luzern: Hochschule Luzern CARF.
- Beardsely, B., Holley, B., Jaafar, M., Kessler, D., Muxi, F., Naumann, M., Tang, T., Xavier, A., & Zakrzweski, A. (2016). *New Strategies for Nontraditional Client Segments*. Abgerufen von <https://www.bcg.com/publications/2016/financial-institutions-asset-wealth-management-new-strategies-for-nontraditional-client-segments.aspx>.
- Brizendine, L. (2006). *The Female Brain*. New York: Harmony Books.
- Bundesamt für Statistik [BSF] (1995). *Eidgenössische Volkszählung 1990: Die Bevölkerung der Schweiz: Struktur und räumliche Dynamik*. Neuchâtel: BSF.
- Bundesamt für Statistik [BSF] (2014). *Lohnunterschied*. Abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/arbeit-erwerb/loehne-erwerbseinkommen-arbeitskosten/lohniveau-schweiz/lohnunterschied.html>.
- Bundesamt für Statistik [BSF] (2017a). *Die Bevölkerung der Schweiz 2016*. Bern: BSF.
- Bundesamt für Statistik [BSF] (2017b). *Vermögen der privaten Haushalte*. Abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/wohl-fahrtsmessung/indikatoren/vermoegen-haushalte.html>.
- Bundesamt für Statistik [BSF] (2017c). *Altersaufbau der Bevölkerung*. Abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung.assetdetail.3302624.html>.

- Bundesamt für Statistik [BSF] (2018a). *Erwerbsquote*. Abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/gleichstellung-frau-mann/erwerbstaetigkeit/erwerbsbeteiligung.assetdetail.4522186.html>.
- Bundesamt für Statistik [BSF] (2018b). *Teilzeitarbeit*. Abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/gleichstellung-frau-mann/erwerbstaetigkeit/teilzeitarbeit.html>.
- Burns Kingsbury, K., Niehaus, L., & Williams, J. (2015). *Maximizing a Major Opportunity: Engaging Female Clients*. Boston: Fidelity Investments FMR LLC.
- Burns Kingsbury, K. (2012). *How to give financial advice to women. Attracting & Retaining High-Net-Worth Female Clients*. New York: McGraw-Hill Education.
- Capital Group (2017). *Women Investors: A Powerful and Confident, Yet Often Misunderstood, Economic Force*. Abgerufen von https://www.capitalgroup.com/content/dam/cgc/tenants/capitalgroup/documents/02_CR_PR%20WOE%20Part%202%20Women%20REPORT.pdf?cid=pc_sn_00015.
- Damisch, P., Kumar, M., Zakrzewski, A., & Zhiglinskaya, N. (2010). *Leveling the Playing Field: upgrading the Wealth Management Experience for Women*. Boston: The Boston Consulting Group.
- Deloitte (2015). *Women investors: A critical and growing factor for success in the wealth management industry*. London: Deloitte.
- Dwyer, P. D., Gilkeson, J. H., & List, J. A. (2002). Gender differences in revealed risk taking: evidence from mutual fund investors. *Economics Letters*, 2002(76), S. 151–158.

- Eidgenössische Kommission für Frauenfragen [EKF] (2006). *40 Jahre EKF – 40 Fakten. Viel erreicht – neu herausgefordert*. Abgerufen von <https://www.ekf.admin.ch/ekf/de/home/dokumentation/geschichte-der-gleichstellung--frauen-macht-geschichte/faktenblaetter.html>.
- Ernst & Young [EY] (2017). *Women and wealth: The case for a customized approach*. London: EY.
- Farell, L., Fry, T. R. L., & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behavior. *Journal of Economic Psychology*. 54(2016), S. 85-99.
- Fidelity (2017). *Who's the Better Investor: Men or Women?* Abgerufen von <https://www.fidelity.com/about-fidelity/individual-investing/better-investor-men-or-women>.
- Fischer, P. J., & Yao, R. (2017). Gender differences in financial risk tolerance. *Journal of Economic Psychology*. 61(2017), S. 191-202.
- Frankfurter Allgemeine (2001). *Behavioural Finance: Definition*. Abgerufen von <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/behavioral-finance-definition-112055.html>.
- Global Banking Alliance for Women [GBA] (2014). *How Bank's can profit from the multi-trillion dollar female economy*. Brooklyn: GBA.
- Global Banking Alliance for Women [GBA] (2016). *The Paradox of Gender-Neutral Banking*. Brooklyn: GBA.
- Global Banking Alliance for Women [GBA] (2017). *GBA's Global Women's Market Survey*. Brooklyn: GBA.
- Hewlett, S.A., Turner Moffitt, A., & Marshall, M. (2014), *Harnessing the Power of the Purse: Female Investors and Global Opportunities for Growth*. New York: Center for Talent Innovation.

- Kato, K., Lee, K., Marcil, S., & Gordon, K. (2006). *Opportunities for Action: What Women Want (in Financial Services)*. Boston: The Boston Consulting Group.
- Koncilja, C. (2012). *Gender & Finance: Financial profile of continuing education students according to gender*. Bern: University of Applied Sciences.
- Liersch, M. (2015). *Women and Investing: A Behaviour Finance Perspective*. New York: Merrill Lynch Wealth Management Institute.
- Moxie Future (2018). *Understanding Female Investors*. Abgerufen von <https://moxiefuture.com/understanding-female-investors-report/>.
- OECD (2013a). *Addressing women's needs for financial education*. Abgerufen von https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_INFE_women_FinEd2013.pdf.
- OECD (2013b). *Women and Financial Education: Evidence, Policy Responses and Guidance*. Paris Cedex 16: OECD Publishing.
- Platow, F., Kier, A. E., & Lehmann, S. E. (2012). *Banker, nutzt das feminine Potenzial!* Wiesbaden: Gabler Verlag. DOI: 10.1007/978-3-8349-3995-1
- Powell, M., & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*. 18(1997), S. 605-628.
- Prudential (2014). *Financial Experience & Behaviours Among Women*. Abgerufen von https://www.prudential.com/media/managed/wm/media/Pru_Women_Study_2014.pdf.
- Schweizerische Bankiervereinigung & The Boston Consulting Group (2011). *Banking im Wandel: Zukunftsperspektiven für Banken in der Schweiz*. Basel: Schweizerische Bankiervereinigung.

- Silverstein, M. J., Kato, K., & Tischhauser, P. (2009). *Women Want More (in Financial Services)*. Boston: The Boston Consulting Group.
- Silverstein, M. J., & Sayre, K. (2009). The Female Economy. *Harvard Business Review*. 87(9), S. 46-53.
- Stachwitz, A. (2018). *The future is female: In Frauen zu investieren zahlt sich aus*. Abgerufen von <https://finanzblog.lgt.com/future-female-frauen-zu-investieren-zahlt-sich-aus/>.
- State Street Global Advisors (2015). *Reaching and Retaining the Female Investor: Closing the Gender Gap of Advice*. Boston: State Street Global Advisors.
- UBS (2017). *Taking Action. How women can best protect and grow their wealth*. Zürich: UBS AG.
- Wang, J. (2018). *The Richest Women In The World 2018*. Abgerufen von <https://www.forbes.com/sites/jenniferwang/2018/03/06/richest-women/>.
- World Economic Forum [WEF] (2017). *The Global Gender Gap Report 2017*. Cologny/Geneva: World Economic Forum.

6 Anhang

6.1 Interview-Fragen

Hypothese 1: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer.

1. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

1.1. Was sind Ihrer Meinung nach der wichtigste Entscheidungsfaktor, wenn eine Frau einen Anlageentscheid trifft?

2. Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

3. Inwiefern denken Sie, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

4. Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Hypothese 2: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicheren Anleger/innen.

5. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

6. Wieso sind investieren Frauen erfolgreicher als Männer?

7. Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

8. Sind Frauen preissensitiver als Männer?

Hypothese 3: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz.

9. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denken Sie darüber?

Hypothese 4: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten

10. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilen Sie diese Meinung oder gibt es Ihrer Meinung nach andere Gründe dafür, dass Frauen die persönliche Beratung bevorzugen?

11. Wird dank der weiblichen Kundschaft die persönliche Beratung nach wie vor eine wichtige Rolle spielen?

Hypothese 5: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen.

12. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

13. Welche Merkmale unterscheiden Schweizer Anlegerinnen wesentlich von Anlegerinnen aus dem Rest der Welt?

Hypothese 6: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden.

14. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?
15. Was sollen die Schweizer Finanzinstitute unternehmen, um vermehrt weibliche Anlagekunden bedienen zu können?

6.2 Transkript Interview Nr. 1 mit Désirée Dosch (Head of Community and External Relations UBS Unique)

Léonie: Danke vielmals für die Zeit die du dir nimmst. Es geht bei meiner Bachelorthesis um das Thema: Was Frauen wollen. Ich will dabei vor allem das Financial Behaviour von Frauen untersuchen und herausfinden, wie sie ihre Anlageentscheidungen treffen. Meine erste Hypothese ist: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer.

Désirée Dosch: Also gemäss unseren Daten oder Informationen, die wir soweit haben bezüglich Anlageentscheidungen gibt es, denke ich keinen riesen grossen Unterschied bezüglich Männer und Frauen, wenn es um Anlageentscheidungen oder Produktwahl geht. Aber ich glaube, dass der Unterschied ist mehr im Prozess bis zur Produktentscheidung und weniger in der Produktwahl zu sehen ist. Ein grosser Unterschied, den wir allerdings sehen und auch von Research wissen, ist dass Frauen mit Social Impact investieren wollen. Also 80 Prozent von allen Frauen möchten mit einem gewissen Social Impact investieren und zu dem Investment ebenfalls etwas Positives beitragen.

Léonie: Das heisst einer der wichtigster Entscheidungsfaktoren, wenn sie ein Anlageprodukt auswählen, ist tatsächlich, dass sie auch sozusagen nachhaltig investieren möchten?

Désirée Dosch: Sicher vermehrt, als das wir das so bei männlichen Investoren feststellen können. Es ist nicht der einzige Faktor, aber ich denke die Orientierung oder die Ausrichtung und die Gründe für das Investment oder die Auswahl eines bestimmten Produktes ist vermehrt da, um die Langzeitziele zu erreichen, den Sustainable Impact irgendwie

abgebildet zu haben und welche Produkte dabei Sinn machen. Natürlich der Return muss stimmen. Das ist definitiv ein Punkt, der auch berücksichtigt wird. Aber mit den zwei Faktoren Long Term Investment und Sustainable Impact.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für dich zu?

Désirée Dosch: Ich denke man kann sicher sagen, dass es in den Dokumenten und Research, welche wir zusammengetragen haben, dass die Frauen definitiv anders investieren. Mit einem anderen Blickwinkel investieren, als dass es die Männer tun. Vielleicht aus dem Grund, dass wir Frauen andere Faktoren als wichtiger empfinden als Männer. Die Rendite ist sicher bei Beiden wichtig, jedoch ist die Langzeitdefinition definitiv anders.

Léonie: Inwiefern denkst du, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Désirée Dosch: Dass ist eine gute Frage, wir machen hierzu gerade ein Research welches dies ein bisschen reflektiert und zeigt, wie oder von wo es kommt, dass Frauen viele Finanzentscheidungen abgeben. Warum das immer noch so ist. Im Moment würde ich sagen, es gibt Unterschiede, allerdings ist der grösste Faktor, wie man von zu Hause geprägt ist. Ich denke es hat auch mit der Bildung zu tun. Nicht mit dem Bildungsfaktor selbst, aber mehr mit der Selbständigkeit einer Frau. Dabei spielt das Familienbild eine wichtige Rolle. Man kann Unterschiede erkennen, wenn Frauen sich um die Kinder zuhause kümmern und der Mann der Haupterwerbstätige ist und den Frauen, welche selber eine Berufstätigkeit ausüben. Nach dem Research wissen wir sicherlich mehr. Aber ich denke, viele ausschlaggebende Punkte kommen von der Vergangenheit, wie wird man geprägt von zuhause, was sind die Werte die einem dabei mitgegeben werden und dann ganz klar hat man ein eigenes Vermögen und will man es selbst verwalten oder übergibt man das finanzielle eher dem Mann als Hauptverdiener und kümmert man sich als Frau dann mehr um die Familie im traditionellen Sinn.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt zudem auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind deiner Meinung nach Gründe dafür?

Désirée Dosch: Was ich gehört habe von Beratern, stimmt diese Aussage. Der Grund ist, weil Frauen im generellen Sachen verstehen wollen, bevor sie etwas machen. Es dauert länger, weil wir uns informieren möchten, wir wollen es verstehen, wir wollen wissen, was wir machen und sonst machen wir es wahrscheinlich nicht. Wenn wir diese Sicherheit, dass wir eine Ahnung haben in was wir investieren, dann dauert es einfach. Wir brauchen mehr Zeit, weil wir wahrscheinlich im Anfang ein wenig komplizierter sind. Dafür sind wir, nach dem wir onboarded sind, die einfacheren Kunden.

Léonie: Dies gibt die perfekte Überleitung zu meiner zweiten These: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen.

Désirée Dosch: Ja! Belegen auch Studien. Ja, inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer: Nicht gross anders. Sie sind weniger agil, weniger Marktgetrieben. Sie verkaufen und kaufen weniger. Sie haben ein Langzeitziel und ein besseres Durchhaltevermögen. Sie sind die disziplinierten Anlegerinnen, das heisst, sie wählen sich ihr Produkt aus und lassen dann das Geld für sich arbeiten, anstatt immer wieder Sell und Buy zu machen. Sie sind auch öfters diejenigen, die in Mandate investieren. Wenn wir und die Mandatsrate bei der UBS anschauen investieren mehr Frauen als Männer in Mandate. Das sind die Faktoren warum Frauen besser investieren. Der grösste Faktor ist die Disziplin.

Léonie: Wir haben es bereits angeschnitten, welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen und wieso?

Désirée Dosch: Es gibt zwei Punkte: Der Social Impact und das Mandat. 1. Der soziale Impact liegt ein bisschen in den Genen der Frauen. Es ist in der DNA von Frauen, dass sie etwas Gutes tun möchten. Sie sind im Vergleich zu Männern etwas die sozialeren Wesen, wenn man das ganz stereotypisch anschaut. Daher ist Sustainable Impact sehr wichtig. Ihnen sind die Zukunft und die Welt für die Zukunft ihrer Kinder wichtig. Sie möchten das Gefühl haben, dass sie etwas Positives machen. Wir sehen das auch in der

Philanthropie, da sind es auch mehr Frauen als Männer. Also ich glaube, das sind die Gegebenheiten vom Wesen, dass Frauen eine grössere Sensibilisierung und einen grösseren Fokus auf Nachhaltigkeit haben. Frauen sind komplizierter, wir brauchen auch länger um onboarded zu werden bis wir wissen, was wir wollen. Aber wenn wir das Vertrauen zum Berater aufgebaut haben und wir verstehen was wir wollen und uns schlussendlich entschieden haben mit dem Berater, wie wir das wollen, dann ist das Vertrauen doch so gross, dass man sagen kann man übergibt das. Eine Frau muss es dann nicht täglich, wöchentlich oder monatlich überprüfen und anpassen. Man fühlt sich dann eigentlich so sicher, dass man sagt, man hat mit dem Berater alles Notwende besprochen, die langfristigen Ziele wurden definiert und der Berater bekommt dann auch die Autorität diese Anlageinstruktionen so auszuführen.

Léonie: Die Literatur behauptet, dass des Frauen nicht so wichtig ist, denn Benchmark zu übertreffen, während Männer bei den Anlagen einen Fokus daraufsetzten.

Désirée Dosch: Ich glaub schon, dass die Rendite für Frauen wichtig ist, aber der Benchmark etwas weniger. Ich glaub Frauen möchten einfach eine bessere Rendite als auf dem Sparkonto aber der Sicherheitsfaktor, in dem Sinn, dass eine Frau ihr Geld sicher auf die lange Zeit anlegen möchte, steht hier im Fokus. Das Risiko muss aber in einem gewissen Rahmen sein. Das heisst nicht, dass Frauen nicht risikofreudig sind, aber ein gewisser Teil vom Investment muss für eine lange Zeit garantiert sein. Daher haben Frauen eher die Mandate, mit dem ein bisschen etwas risikoreich und das andere eher stabil angelegt. Weil man damit einfach einen guten Langzeit Return garantieren kann. Die absolute Renditezahl ist für die Frauen weniger wichtig. Es geht mehr darum, das Vermögen zu erhalten und sicherzustellen für die nächsten Generationen. Frauen denken hierbei mehr auch für die zukünftigen Generationen und nicht nur bis zur eigenen Pensionierung.

Léonie: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denkst du darüber?

Désirée Dosch: Vielleicht zum Begriff Selbstbewusstsein. Wir definieren hier das Selbstbewusstsein bestehend aus 3 Faktoren. Einerseits das Finanz-, Produkt und Anlagewissen, Zum Zweiten das Vertrauen. Der Dritte Teil ist Awareness, also Wissen warum man anlegt. So definieren wir finanzielles Selbstbewusstsein. Wenn man Frauen fragt, wie sie sich fühlen in Bezug auf Sicherheit und deren Gegebenheit, um Finanzielle Entscheide zu treffen kommt meistens, dass sie sich nicht so sicher fühlen. Männer hingegen fühlen sich meistens sehr sicher. Lustig ist auch, dass die Männer denken, dass sie mehr wissen als die Frauen und umgekehrt zeigen Statistiken, wenn man nach reinen Finanzfragen geht und das Wissen gleich ist. Also es ist eigentlich nur eine Perception. Frauen empfinden sich als weniger fähig Finanzentscheidungen zu fällen und Männer fühlen sich mehr dazu befugt und wissenstechnisch ausgerüstet, um Finanzentscheidungen zu fällen. Es ist also mehr eine Frage von Perception. Kommt dies mit Wissen und Erfahrung? Ich glaube, das ist genau der schwierige Part. Frauen und Männer sind ähnlich im Profil, aber der Weg zum Anlageentscheid ist ein Anderer. Oft ist es wirklich die Perception. Also die Definition wie ist finanzielle Selbstsicherheit anders, wenn man Frauen oder Männer dazu befragt. Oft wird von Frauen gesagt, «es ist zu kompliziert, ich fühl mich nicht wohl, ich kann das nicht, ich weiss das nicht». Viele Frauen haben das Gefühl, dass sie alles zu Finanzen wissen müssen, also die Finanzen schon fast studieren muss, damit man irgendetwas anlegen kann. Aber man studiert ja auch nicht Medizin, nur weil man krank wird. Dafür ist ja der Arzt da, wenn man etwas hat. Der Vergleich ist dabei ganz gut, denn es braucht das Element Vertrauen, das Wissen warum man investieren sollte und wenn man diese drei Komponenten hat, dann fühlt sich die Frau wohl. Aber diesen Schritt, den die Männer über die Rendite oder den Anreiz mehr Geld zu verdienen machen, machen Frauen eher über die Awareness. Sie müssen sich bewusst sein, dass sie Vermögen haben. Sie müssen sich fragen, was sie damit machen möchten und dann sich die Frage stellen was will ich damit erreichen und dann sich die richtigen Berater dazu holt und das Anlageportfolio dazu aufgleist. Also ich glaube es gibt zwei verschiedene Wege für die Mobilisierung zum Anlageentscheid. Bisher hat sich die Finanzindustrie eher die Finanzvermehrung fokussiert und weniger auf das die langfristige Investition.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten

Désirée Dosch: ich glaube es gibt keinen Unterschied zwischen weiblicher oder männlicher Beratung. Beide wollen und brauchen die Beratung gleichermassen. Wir sehen, dass unsere Berater mehr die Männer, wie die Frauen beraten. Diese werden also öfters von ihren Beratern kontaktiert als die Frauen. Was noch erstaunlich ist. Ich denke das Bedürfnis für eine Beratung wird nie wegfallen. Ich glaube, dass ist das Element, Vertrauen, diesen persönlichen Kontakt, denn man immer noch will und braucht, egal wie man investiert. Also meiner Meinung nach, gibt es hierbei keinen Geschlechterunterschied. Denn Frauen sind nach dem onboarding weniger kompliziert und benötigen weniger Kontakt zum Kundenberater, weil die Strategie klar ist und Männer durch ihr Sell-&Buy Verhalten mehr Kontakt benötigen. Also für die Zukunft glaube ich nicht, dass es mehr Beratung braucht, wie es jetzt bereits gibt.

Léonie: Roboadvise. Denkst du, dass diese neuartigen Plattformen einen Input auf die Beratung bei den Banken haben werden?

Désirée Dosch: Es wird evtl. ein Teil entlasten, aber nicht das vollumfängliche Wealth Managment. Vielleicht kann das Einfache und Simple der Anlageberatung durch Roboadvise ersetzt werden. Aber das komplexe Lifeplanning wird nicht durch diese Plattformen ersetzt werden können.

Léonie: Was machen Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Désirée Dosch: Also ich glaube bis jetzt ist es schwierig zu sagen falsch oder richtig. Die Finanzindustrie muss sich ganz klar verändern. Ich glaube es ist noch ein weiter weg. Wir hier mit UBS Unique wollen ein Umdenken erreichen. Vom Finanzprodukte verkaufen zur vollumfänglichen Lebensberatung. Also Wealth Life-Term -Consultancy. Also es geht darum die weiblichen Kundinnen abzuholen und ihnen aufzeigen, warum Investieren wichtig ist. Ich glaube diese Faktoren müssen auch vermehrt geschult werden. Frauen müssen wissen, dass sich ihre Lebensentscheidungen auch auf ihr Vermögen auswirken kann. Sie müssen sich bewusst sein, inwiefern diese Entscheidungen einen Impact auf ihr Vermögen hat. Es ist ein Umdenken der ganzen Gesellschaft und somit muss auch die Finanzindustrie umdenken. Frauen sind immer mehr arbeitstätig, sie verdienen ihr eige-

nes Vermögen und müssen von der Finanzindustrie auch vermehrt als potentielle Anlegerkundin angesehen werden. Sie beeinflussen bereits heute, indirekt sehr stark, alle Finanzentscheidungen. Allerdings stehen sie dabei noch nicht im Vordergrund und werden hierbei nicht aktiv abgeholt. Es muss noch viel gemacht werden in der Education und in der Awareness. Man muss ihnen auch die Angst nehmen, dass Investment nichts Schlechtes ist, sondern, dass es auch helfen kann. Man muss es aber richtig machen. Also man nimmt sich als Finanzinstitut besser Zeit, um zu überlegen, was man genau machen will. Es ist wichtig, dass individuell beraten wird und dass nicht nur sagt, sondern das auch macht. Das braucht Zeit und Vertrauen, was aufgebaut werden muss, dass man sich auch wirklich wohl fühlt, aber auch einsieht, dass Frauen etwas machen müssen, um ihre finanzielle Zukunft zu sichern. Mit den heutigen Zinsen und der Inflation ist die Sicherung des eigenen Vermögens durch das Sparkonto nicht mehr möglich.

Léonie: Also habe ich das nun richtig verstanden? Zum einen muss Awareness bei den Beratern geschaffen werden und zum anderen auch Awareness aufgebaut werden bei den Kundinnen, dass sie ihr Vermögen investieren sollten?

Désirée Dosch: Ganz genau, und man muss auch klar machen können, das Investieren nichts Schwieriges ist. Es stellt momentan noch eine extreme Hürde für Frauen dar, sich diesem Thema anzunehmen. Meiner Meinung nach, müsste man bis in die Primarschule zurück. Also finanzielle Bildung sollte schon in den Schulen gelernt werden. Es existiert immer noch eine extreme Tabugrenze, wenn es um Anlagen geht. Also Millennials sollen gemäss Research sogar lieber zum Zahnarzt gehen, als zum Finanzberater. Es existiert also eine extreme Barriere, um sich dem Thema überhaupt zu widmen. Das Ziel der Finanzinstitute sollte sein frühzeitig Finanzwissen zu schaffen, damit sich die Denkweise mit den Generationen auch verändert. Aber sie müssen sich die Zeit nehmen, dies richtig zu machen.

Léonie: Abschliessen, möchtest du noch eine Key Message zum Thema Financial Behaviour von Frauen platzieren?

Désirée Dosch: Meiner Meinung nach fängt alles mit Empathie an. Es ist nichts Kompliziertes, nicht Schwieriges. Persönlich habe ich erlebt, dass ich auch gegenüber Banken

und Anlagen gedacht habe «O Gott, da verliere ich mein ganzes Geld, ja nichts mit Banken machen». Ich glaube die Veränderung ist ein Prozess. Was ich aber wichtig finde ist, dass Frauen sich mehr finanzielle Selbstkontrolle aneignen müssen. Frauen sind heutzutage emanzipiert, sie arbeiten, sie haben das Recht zu arbeiten und ihr Leben so zu gestalten wie sie wollen, egal was die Gesellschaft davon hält. Ich finde dies sollte man akzeptieren und unterstützen. Jede Frau muss für sich entscheiden, was für sie stimmt, denn jede hat einen anderen Lebensweg den sie für sich wählt, aber man darf dann nicht urteilen, wenn es in eine andere Richtung geht, als bei sich selbst. Diejenigen die konservativ sein möchten, dürfen das auch gerne bleiben. Die anderen, die ihren eigenen Weg gehen möchten sollen dies machen. Aber es ist wichtig, dass eine Frau nicht ihre Finanzen vollumfänglich an jemanden anderen abgibt, weil die Konsequenzen massiv sein könnten. Es ist schockierend zu sehen, wie viele Frauen die komplette Finanzübersicht und Investments abgeben und im Fall von Scheidung oder Todesfall vom Ehemann wirklich schlecht dastehen. Das ist ziemlich extrem. Hier plädiere ich auf die Frau selbst, aktiv zu werden und nicht die Verantwortung an andere abzugeben. Jeder hat sein eigenes Leben und soll selbst darüber entscheiden, aber man sollte nicht damit rechnen, dass jemand Anderer das Vermögen organisiert oder verbessert oder was auch immer damit macht, wenn es dann zu spät ist. Es liegt in der eigenen Verantwortung seine Finanzen zu kontrollieren und Frauen müssen diese Kontrolle auch selbständig übernehmen.

Léonie: Vielen Dank für deine Zeit Désirée.

6.3 Transkript Interview Nr. 2 mit Dr. Fleur Platow (Finanzjournalistin)

Léonie: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja, was sind die wesentlichen Unterschiede?

Dr. Fleur Platow: Frauen haben weniger Einkommen, weniger Vermögen, weniger Knowhows und das Vierte ist meines Erachtens das Rollenverhalten. Das ist für mich ganz wichtig: das traditionelle Rollenverhalten. Martin Luther sagte, die Frau gehört an den häuslichen Herd. Tatsächlich haben die Männer in der jüngeren Geschichte Frauen von den Fronten der Macht ferngehalten. Nicht nur beim Geld, sondern auch in der Politik (...). Die Grundeinstellung, mit der viele meines Alters grossgeworden sind: Der Junge

wird sich mal um die Finanzen kümmern, das Mädchen wird in die Haushaltsschule geschickt. Die Generation heute ist ja anders. 50 Prozent der Studierenden in Universitäten sind Frauen. Aber in der Finanzbranche?

Léonie: Was sind Ihrer Meinung nach der wichtigste Entscheidungsfaktor, wenn eine Frau einen Anlageentscheid trifft?

Dr. Fleur Platow: Die Sorge vor Verlusten. Weil sie es sich nicht leisten kann Geld zu verlieren. Sie verdient immer noch weniger, sie ist auch mehr Teilzeit berufstätig. Sie ist dazu erzogen sparsam zu sein. Das ist der erste Faktor. Der Zweite ist, dass sie sich so unsicher fühlt, wenn sie nicht Bescheid weiss. Wenn sie nicht vertraut ist mit den Finanzen.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

Dr. Fleur Platow: Ja das würde ich sagen. Und vor allem höre ich auch von anderen Frauen: Wir möchten uns gerne die schönen Dinge leisten. Also mit unserem Geld andere Anschaffungen machen als Männer. Männer sind mehr darauf geeicht, möglichst viel zu verdienen und das Vermögen zu erhalten oder zu vermehren (...) Meine Hauptantwort: Frauen finden diese Branche zu brutal und wollen damit nichts zu tun haben. Das Erstaunliche ist, dass Mitarbeiterinnen einer grossen Schweizer Bank ihr eigenes Ersparnis nicht investieren.

Léonie: Inwiefern denken Sie, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Dr. Fleur Platow: Zur Demografie: die Frau lebt länger. Die Frau verdient weniger. Die normale Frau sei es in Deutschland oder in der Schweiz, hat einfach schlechtere Voraussetzungen und darum muss sie finanziell sehr zurückhaltend sein und anders umgehen mit dem Geld. Aber ich meine, dazu kommt die Veranlagung von Natur aus vorsichtiger zu sein. Gerade auf einem Gebiet der Unsicherheit keine Entscheidung zu treffen. Dies

hat auch etwas mit dem Hormonspiegel zu tun. Männer sind anders, Entscheidungen, trifft ein Mann viel schneller.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Dr. Fleur Platow: Ja. Der Stand der Erfahrung und des Wissens ist unterschiedlich. Ich habe immer gepredigt, dass mindestens 20 Minuten pro Tag Finanzlektüre nötig sind. Früher war es die Zeitung, heute sind es Online Medien.

Léonie: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen.

Dr. Fleur Platow: Ja und der Grund ist ganz banal und gilt auch heute noch: Umschichtungen kosten Geld. Frauen sind tendenziell sparsamer aufgrund ihrer finanziellen Verhältnisse, darum schichten sie weniger um, und wenn man nicht gerade in einen Crash reinläuft lohnt sich eine Buy-& Hold Strategie.

Léonie: Bevorzugen Frauen dann auch andere Produkte als Männer?

Dr. Fleur Platow: Transparente, leicht verständliche Produkte, die langfristig gehalten werden können Frauen sind weniger an den schnellen und oftmals spekulativen Gewinnen interessiert. Lieber langfristig und solide. Das habe ich im Smart Ladies Investment immer wieder gehört: Einzelaktien, keine ETFs. Das widerspricht natürlich dem Gedanken der Streuung der Risiken, aber Einzelaktien sind am transparentesten und am leichtesten verständlich. Also mehr Einzelaktien, weniger ETFs oder aktiv gemanagten Fonds oder Produkte wie etwa auf Biotech. Frauen bevorzugen Titel und Unternehmen, die sie kennen. Also das iPhone in der Handtasche, den BMW vor der Tür, anstatt eine U-blox oder, die weniger verständlich sind.

Léonie: Also bevorzugen Frauen auch Einzeltitel gegenüber Anlagemandaten?

Dr. Fleur Platow: Das will ich noch nicht mal sagen. Aber es kommt auf das Vertrauen zum Berater an und darauf, ob sie dann wirklich noch die Marge bezahlen wollen. Wobei

heutzutage bereits sehr gute Lösungen, mit tieferen Margen angeboten werden. Aber ich stelle fest, dass meine Ansprechpartnerinnen in Einzeltitel investieren.

Léonie: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denken Sie darüber?

Dr. Fleur Platow: Ja, die eisernen Reserven sind tendenziell natürlich kleiner aufgrund der Teilzeitproblematik. Dazu kommt der geringere Lohn, im Schnitt nach wie vor bis zu 20 Prozent weniger als Männer, in denselben Positionen. Aber ich meine auch, dass ihre spekulative Neigung, aufgrund des mangelnden Knowhows, deutlich geringer ist als bei Männern.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilen Sie diese Meinung oder gibt es Ihrer Meinung nach andere Gründe dafür, dass Frauen die persönliche Beratung bevorzugen?

Dr. Fleur Platow: Das Zeitmanagement ist ein Problem. Vor allem bei Frauen, die nicht in Toppositionen sind. Eine meiner Seminarteilnehmerinnen regte sich über die Empfehlung auf 20 Minuten täglich Finanznachrichten zu inhalieren. Das sei nicht zu schaffen mit den Kindern, der Arbeit, dem Haushalt. Dann soll sie auch noch Finanznachrichten lesen, was sie sowieso nicht gerne tut. Es ist ganz bestimmt ein Belastungsfaktor, dass berufstätige Frauen so viele Pflichten haben. Was die persönliche Beratung betrifft, ist die natürlich positiv, wenn die Chemie stimmt und Vertrauen da ist oder sich durch eine langfristige Beziehung aufgebaut hat. Ich glaube trotzdem, dass Roboadvicing sich durchsetzen wird und bei Frauen Anklang findet, weil es kostengünstiger ist. (..) Dass damit

die persönliche Beratung gänzlich verschwindet, sehe ich nicht, aber sie wird immer weniger Platz einnehmen.

Léonie: Also ist die Frau Rendite und Kostenaffiner als der Mann?

Dr. Fleur Platow: Rendite verbunden mit möglichst wenig Risiko. Wie gesagt, die Kosten spielen zudem eine grössere Rolle, als bei Männern.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen.

Dr. Fleur Platow: Studien von Oliver Wymann. zeigten, dass in Asien mehr Frauen im Topmanagement sind als bei uns. Zudem verwalten Frauen nach meinen Informationen in ländlichen Gebieten in Indien und anderen Schwellenländern die Dorfkasse. Weil sie gewissenhafter sind und die Kreditfähigkeit und Zuverlässigkeit der Dorfbewohner besser einschätzen. Männer sind in diesen ländlichen Regionen der Emerging Markets als äusserst nachlässig im Umgang mit Geld bekannt. In Westeuropa ist es umgekehrt. Es handelt sich um ein tradiertes Rollenverhalten. Frauen haben, aus meiner Sicht, eine sehr gute Intuition für die Finanzen. Vielleicht weil sie weniger durch Knowhows belastet sind, aber ihnen fehlt die Erfahrung und die Lust an der Sache.

Léonie: Wenn wir uns nun dennoch kurz auf die Schweiz fokussieren. Frauen haben hierzulande ja relativ spät ihr finanzielles Selbstbestimmungsrecht erlangt und aufgrund dessen Frauen in der Schweiz finanziell gesehen noch einiges aufzuholen haben

Dr. Fleur Platow: Im Endeffekt, historisch gesehen, galt überall in Europa, bis vor einigen Jahrzehnten, das Motto von Martin Luther: Ihr Platz sei zuhause.

Léonie: Was halten sie von der Aussage, dass Frauen glauben man müsse schon fast einen Dokortitel im Finanzwesen haben damit sie sich überhaupt in Finanzdiskussionen beteiligen möchte und Männer viel selbstbewusster an das Thema herangehen.

Dr. Fleur Platow: Das kann ich voll und ganz unterschreiben. Weil ich weiss wie es ist, wenn man als Greenhorn hineinkommt - ich habe 3-4 Jahre gebraucht, um mich als Quereinsteigerin auf dem Finanzsektor einigermaßen sicher zu fühlen. Ich habe mich nicht getraut, Fragen zu stellen, weil ich die Terminologie nicht kannte.

Léonie: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Dr. Fleur Platow: Es gibt eine Schweizer Bankier-Kultur - nicht Banking Kultur, sondern Bankier-Kultur. Ein gutes Beispiel war der Schweizerische Bankverein. Mit exquisiten Kundenberatern, die gut mit den Kunden umgehen konnten; dann kam die Fusion mit der UBS, aber in der Krise haben die guten Berater sich überwiegend selbständig gemacht. Die alte Kultur des Private Bankings in der Schweiz müsste meiner Meinung nach revitalisiert werden. Was aber mit der zunehmenden Digitalisierung und dem Margendruck immer schwieriger wird. Und natürlich auch dazu führt, dass Kunden unter 1-2 Millionen Vermögen, keinen kompetenten Ansprechpartner mehr erhalten. Das ist Gift für weibliche Kunden. Banken müssten versuchen, auch der breiten Masse eine gute Beratung zur Verfügung zu stellen. Also eine Balance finden, für das Spannungsverhältnis zwischen Margendruck und Anlagebedarf gerade bei Frauen. Aber es wird immer mehr Vermögen in Roboadvisory-Modelle fliessen. Da braucht es Themenveranstaltungen, in denen das Modell und der Mehrwert erklärt wird.

Léonie: Haben Frauen ein anderes Financial Behaviour im Vergleich zu den Männern?

Dr. Fleur Platow: Ja natürlich, ganz klar. Alles was wir gesagt haben spielt hier mit hinein: Geringeres Selbstvertrauen, geringere Risikofähigkeit, andere Voraussetzungen sowohl finanziell als auch traditionell. Frauen investieren anders, weil sie Sicherheit mehr brauchen als Männer, und natürlich ist das im heutigen Renditeumfeld kontraproduktiv. Zudem haben Frauen einen viel stärkeren Wunsch nach Verständnis der Investition oder des Finanzprodukts. Je weniger Knowhow, desto mehr wollen sie wissen. Frauen legen deshalb mehr Wert auf Transparenz. Ausserdem beachten sie die Kriterien Social Responsibility und Sustainability.

Léonie: Vielen Dank für das Interview Frau Dr. Platow.

6.4 Transkript Interview Nr. 3 mit Claudia Beyeler (Head Thematic & Cross Asset Class Research Julius Bär AG)

Liebe Claudia vielen Dank für deine Zeit. Meine erste Hypothese ist: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Und meine Frage hierzu: Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Claudia Beyeler: Also ich denke, dass Frauen bewusster und sinnvoller investieren möchten. Sie machen auch mehr Research und überlegen sich, ob sie hinter der Anlage stehen können und fragen sich «weiss ich worin ich investiere??» Teilweise verlassen sie sich auch auf ihr Bauchgefühl. Das heisst sie recherchieren, aber das Bauchgefühl ist eben auch wichtig. Und es sind vermehrt auch Investments mit gesellschaftlicher und ökologischer Bedeutung, welche ethisch vertretbar sind. Bei den Männern geht es vermehrt um Shareholder Value und die Gewinnmaximierung.

Léonie: Was sind deiner Meinung nach der wichtigste Entscheidungsfaktor, wenn eine Frau einen Anlageentscheid trifft?

Claudia Beyeler: Ich finde persönlich, dass ich mich mit dem Produkt oder der Investition identifizieren muss. Es muss sinnvoll sein bzw. der Brand oder das Produkt muss mir zusagen.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

Claudia Beyeler: Ich denke dies trifft teils-teils zu. Frauen wollen es sinnvoll einsetzen aber längerfristig auch das Vermögen vermehren. Also langfristig gesehen spielt auch die Rendite eine Rolle.

Léonie: Inwiefern denken Sie, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Claudia Beyeler: Ich denke die Faktoren spielen eine Rolle aber nicht zwischen Mann und Frau, sondern eher zwischen den verschiedenen Mentalitäten. z.B. In China investieren Männer und Frauen ähnlicher. Ich glaube nicht, dass dies ein Männer-Frauen Thema ist.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind deiner Meinung nach Gründe dafür?

Claudia Beyeler: Weil wir wahrscheinlich mehr Research betreiben, alles abklären und auch vorsichtiger sind als die Männer. Wenn eine Frau investiert, dann soll die Anlage sinnvoll sein.

Léonie: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anlegerinnen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Claudia Beyeler: Grundsätzlich investieren Frauen defensiver als Männer. Sie sind weniger risikofreudig. Sie sind aber wenn wir anfänglich eine gute Recherche gemacht haben gelassener, wenn es zu einem Down-Turn kommt, weil Frauen weniger impulsive Aktivitäten machen. Weil sie alles gut recherchieren und die langfristige Rendite im Vordergrund steht. Männer reagieren eher emotionaler.

Léonie: Wieso sind investieren Frauen defensiver?

Claudia Beyeler: Weil sie vorsichtiger sind. Das Geld ist für sie kein Spielgeld, sondern sie wollen es sinnvoll einsetzen und teilweise haben sie auch Respekt vor gewissen Anlageprodukten, weil sie sich zu wenig auskennen.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

Claudia Beyeler: Ich denke, dass Frauen Themen Investitionen bevorzugen. Anlagen, mit welchen sie sich persönlich identifizieren können. Vermögensverwaltungsmandate finde ich persönlich out-dated. Heutzutage wollen die Leute wissen, in was sie genau investieren. Hingegen Aktiv- Advisory könnten eher den Bedürfnissen entsprechen, da der Entscheid bei der Kundin oder dem Kunden liegt. Also eher Themenfonds, damit man gut diversifiziert ist und Blue-Chip Single Stocks.

Léonie: Meine dritte Hypothese ist: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denkst du darüber?

Claudia Beyeler: Ja einverstanden. Ich denke, Frauen heutzutage haben ein grösseres Sicherheitsbedürfnis.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilst du diese Meinung?

Claudia Beyeler: Grundsätzlich stimme ich zu. Ich glaube Frauen wollen einen Berater, der sie ernst nimmt. Sie wollen verstanden werden und jemanden der auf ihre Bedürfnisse und Wünsche eingeht. Transparenz muss da sein. Ich denke standardisierte Lösungen sind nicht das, was Frauen suchen. Sie suchen eher Lösungen welche tailor-made auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind. Mit den Millennials wird sich das aber verändern. Millennials haben vielleicht ganz andere Bedürfnisse. Also ich denke die Zeit für «0815»-Standardberatung ist vorbei.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denkst du, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Claudia Beyeler: Ich kann mir auch vorstellen, dass wir sogar innerhalb der Schweiz unterschiedliches Anlageverhalten bei Frauen beobachten können aufgrund der Sprachen. Evtl. sind im Tessin und in der Westschweiz die Frauen offener gegenüber Anlagen eingestellt, als hier in der Deutschschweiz. Evtl. aufgrund der unterschiedlichen Mentalitäten, welche die Sprachen mit sich bringen. Hier ist alles sehr strukturiert.

Léonie: Welche Merkmale unterscheiden Schweizer Anlegerinnen wesentlich von Anlegerinnen aus dem Rest der Welt?

Claudia Beyeler: Wesentliche Merkmale glaube ich nicht. Bei gewissen Generationen in der Schweiz machen das traditionellerweise immer noch die Männer. Aber die Frauen haben auch teilweise kein Interesse. Es ist eine Generationenfrage. Der Mann verwaltet hierzulande immer noch hauptsächlich das Geld.

Léonie: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was sollen die Schweizer Finanzinstitute unternehmen, um vermehrt weibliche Anlagekunden bedienen zu können?

Claudia Beyeler: Sie gehen nicht genug auf die Kunden ein. Also wenn man das KYC-Profilung teilweise liest, ist es erschreckend, wie wenig der Berater über seine Kunden weiss. Es ist sehr wichtig, dass man Kunden richtig abholt und nicht nur die Standardfragen fragt und «0815» -Standartlösungen vorschlägt. Man muss die Frauen gut beraten und das so gut hinüberbringen, dass diese dann auch die Anlagen tätigen.

Léonie: Hast du ein Abschlussstatement zum Thema Frauen und Anlagen?

Claudia Beyeler: Ich finde es grundsätzlich ein wichtiges Thema und die Frauen müssen sich damit befassen, weil wir ja alle unabhängig und selbstständig sein möchten. Und Anlegen ist ein Teil der dazu gehört. Die Anlagewelt kann ja auch spannend sein. Je mehr man dabei ist, desto interessanter kann es auch werden. Aber ich finde wichtig, dass die Frauen unabhängig sind und auch finanziell unabhängig sind und dann gehören die Anlagen halt auch dazu. Also Wake-up und befasst euch mit Anlagen liebe Frauen, zumindest mit einfachen Anlagethemen.

6.5 Transkript Interview Nr. 4 mit Prof. Dr. Sita Mazumder (Professorin für Wirtschaft und Informatik Hochschule Luzern)

Léonie: Vielen Dank Frau Mazumder für Ihre Zeit. Wie bereits gesagt geht es bei dem Interview um das Anlageverhalten von Frauen. Meine erste Hypothese ist: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Also Erstens, die Parameter zwischen Männer und Frauen sind ein wenig anders. Wir sprechen hierbei immer von einer Normalverteilung. Also das bedeutet natürlich es gibt Abweichungen. Bei Frauen ist es so, dass sie sehr viel ihr Leben, ihre Familie und ihre Person als Entscheidungsfaktoren miteinbezieht. Also Beispielsweise möchte sie genug auf der Seite haben, um damit die Ausbildung der Kinder oder die Amortisation der Hypothek gewährleisten zu können. Ihr Anlageverhalten ist nicht durch aktuelle Hypes oder attraktive Renditeprodukte getrieben, sondern vielmehr durch das eigene Leben beeinflusst. Das Zweite ist, dass bei Frauen sehr viel stärkere Wertesysteme einfließen. Eine Anlage kann zwar gute Renditen abwerfen, wenn diese aber nicht ins eigene Wertesystem hineinpasst, dass die Frau somit nicht hinter dem Produkt oder dessen Produktion steht, dann könnte das zu einem Killerkriterium werden. Nachhaltigkeit ist dabei auch immer wieder ein Punkt der hierbei genannt wird. Das sind die Punkte, das eigene Wertesystem, sowie das eigene Leben sind viel stärkere Treiber versus bei den Männern. Männer kann man im Durchschnitt eher durch aktuelle Anlagetrends und hohe Renditen abholen.

Léonie: Was sind Ihrer Meinung nach der wichtigste Entscheidungsfaktor, wenn eine Frau eine Anlageentscheid trifft?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Wir haben hierzu keine signifikanten Unterschiede festgestellt. Über die Population der Frauen hinweg, sind es eher individuelle Gewichtungungen.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Ja das ist tatsächlich etwas was wir in der Mehrheit so angetroffen haben. Entsprechend auch die Parameter nach denen man investiert. Das trifft so wie es sie gesagt haben, in der Mehrheit, zu. Das Abholen mit hohen Renditen und auch der Sog von einer Hype-Investition, ist sehr viel stärker bei den Männern nachgefragt.

Léonie: Inwiefern denken Sie, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Jein, eher weniger in dem Sinne. Wir haben nicht unbedingt Generationen oder Stadt- und Landunterschiede gefunden. Es gibt gewisse Tendenzen. Eine Tendenz ist, dass sich bei den jüngeren Generationen, diese Unterschiede sehr viel stärker aufweichen. Bei den Millennials gleichen sich die Geschlechter eher an. Bei älteren Generationen geht es stärker auseinander. Was wir auch sehen ist, dass das Entscheidungsmerkmal, ob diese Differenz gross oder klein ist, liegt nicht an den soeben genannten Faktoren, sondern daran wie stark oder gut das Finanzwissen der Frau ist. Umso besser das Finanzwissen und das Finanzkönnen der Frauen ist, umso eher gleicht sich das Anlageverhalten von Frauen bis zu einem Minimal Gap an das der Männer an.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Also grundsätzlich ist es so, dass sich das Entscheidungs- und Informationsverhalten zwischen den Geschlechtern unterscheiden. Das betrifft zum einem Anlage- und Finanzentscheidungen, aber auch weitführende andere Entscheidungen. Die Begründung dafür ist nicht schlüssig geklärt. Aber es zeigt sich, dass Frauen in der

Tendenz mehr Informationen benötigen, um eine Entscheidung zu fällen und länger darüber nachdenken möchten. Also dass der Entscheidungsweg ein längerer ist und es auch öfters zu Rückbesprechungen kommen kann. Männer hingegen entscheiden sich eigenständig relativ schnell bis in der Regel sofort.

Léonie: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Hier wiederhole ich mich ein wenig. Frauen fallen weniger auf Hypes rein. Sie sammeln mehr Informationen. Das Rückbesprechen, das Abwägen also auch Risikoabwägungen machen sie. Frauen treffen tendenziell bewusster Entscheidungen. Was ja eigentlich noch spannend ist, denn man sagt ja immer, Frauen sind das emotionale Geschlecht und Männer das rationale Geschlecht. Faktisch ist es mitunter bei den Anlageentscheidungen so, dass Frauen eigentlich sehr viel rationaler agieren, indem sie reflektieren, sich Informationen beschaffen, Rücksprachen nehmen, Fachleute bei Unklarheiten beiziehen und entsprechend weniger auf der emotionalen Schiene entscheiden. Das führt letzten Endes, geschlechterunabhängig wenn man so entscheidet, zu nachhaltigen Entscheidungen, welche dann auch erfolgreicher sind.

Wieso sind investieren Frauen erfolgreicher als Männer?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Frauen sind erfolgreicher durch eine Kombination zwischen Risikoabwägung, welche sehr wichtig ist. Also was für Risiken bestehen und welche nehme ich bei der Entscheidung in Kauf. Frauen rennen sehr viel weniger blind einem Hype nach. Frauen führen bewusst eine Risikominderung durch. Meistens ist es auch so, dass Frauen weniger riskante Anlagen bevorzugen. Die Risiko-Nutzen-Abwägung ist hierbei von Bedeutung.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Sehr viele Frauen haben Fonds. Man muss nicht ständig jeden Morgen die Aktienkurse anschauen. Fonds sind etwas was attraktiv erscheint. Es gibt

keine schlüssigen Zahlen oder eine Rangliste darüber. Was sie auch sehr mögen sind zum Beispiel Familiengeführte Unternehmen oder Unternehmen von denen sie das Produkt kennen. Etwas was nahbar ist. Aber sie halten eher Abstand zu risikoreicheren Aktien und tendieren vermehrt zu Blue-Chip Anlagen.

Léonie: Sind Frauen kosten sensitiver bei Anlagen oder sind es die Männer?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Was wir erlebt haben ist, dass Frauen eher kostensensitiver sind. Wenn sie sehr dahinter stehen und überzeugt sind, dann sind sie bereit gewisse Kosten dafür zu bezahlen, wenn sie aber nicht restlos überzeugt sind, sind sie kostensensitiv. Wohingegen der Mann die Dinge eher als Gegeben annimmt. Der Mann hinterfragt Kosten weniger während für die Frau das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen muss.

Léonie: Meine dritte Hypothese ist: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denken Sie darüber?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Im grossen Teilen stimme ich Ihnen hierbei zu, aber ich sehe eine Unterscheidung in den eisernen Reserven. Es ist zwar in der Sache richtig, dass Frauen sehr oft durch Erwerbseinbussen oder Kinderpausen eine solche Reserve benötigen, jedoch sind sich Frauen dessen oft gar nicht bewusst. Dies zeigt sich vor allem bei der Altersvorsorge. Sehr viele Frauen sind bei diesem Thema sogar sehr schlecht vorgesorgt. Ich würde hierbei einen Disclaimer machen, in dem ich sage, dass eiserne Reserven ist nicht der Grund sind. Aber ich würde schon sagen, dass Frauen grundsätzlich, wenn sie etwas weniger verstehen, dann auch nachfragen. Das sieht man an formalen Dingen, im Alltag. Das Selbstvertrauen und die Selbstwahrnehmung sind anders. Hingegen, wenn das finanzielle Selbstvertrauen bei Frauen vorhanden ist, kommt dann öfters die spielerische Komponente bei der Anlage hinzu. Also im Grundsatz stimme ich Ihnen zu, mit der Ausklammerung der Aussage zu den eisernen Reserven.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilen Sie diese Meinung oder gibt es Ihrer Meinung nach andere Gründe dafür, dass Frauen die persönliche Beratung bevorzugen?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Das kommt zum einen auf die Qualität der Beratung an. Heutzutage sind die Beratungen sehr männlich orientiert, bei denen der Berater nervös wird, wenn er nicht sofort eine Antwort auf die möglichen Investitionen bekommt. Frauen schätzen dies überhaupt nicht. So werden die Beratungen nicht zunehmen. Also die Frauen werden sich vorgängig informieren und entscheiden und dann im Gespräch nur noch die Durchführung besprechen. Wenn sich die Beratungen aber dahingehend verbessern, indem der Entscheidungs- und Informationsfluss adäquat werde. Auch die Sprache muss angepasst werden, die Sprache ist eine andere im Beratungsgespräch von Frauen oder Männern. Wenn das passiert, dann kann ich mir vorstellen, dass die Beratung tatsächlich zunehmen könnte. Mit dem Disclaimer, dass es darauf ankommt, wie sich die Technologie weiterentwickelt. Wenn sich die technologischen Werkzeuge auch so weiterentwickeln, dass sie für Frauen stimmig sind, dann würde ich meinen, werden die Beratungsgespräche nicht zunehmen.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Es geht hierbei ein bisschen weiter. Wir haben in unserem Gesellschaftskreis ungeachtet dessen, dass das Erlangen der finanziellen Unabhängigkeit wenige Jahrzehnte zurückliegt, traditionelle Rollenverteilungen. Es ist immer noch eher der Junge, der in der Schule besser in Mathematik ist und nicht das Mädchen. Es ist der

Mann, der das Geld verdient und die Frau ist Zweitverdienerin. Diese Rollenvorstellungen gelten auch heute noch. Und entsprechend ist dieses Zutrauen, dass sich die Frau selbständig um ihre Anlagen kümmert, vor allem in traditionellen Konstellationen, wie wir es in der Schweiz heute immer noch haben, eher dünner gesät als in Ländern in denen Frauen in Toppositionen arbeiten und wo es normal ist, dass Frauen, wie man es in Asiatischen Ländern sieht, in naturwissenschaftlichen Bereichen, sehr erfolgreich sein können. Die ganze Rollenthematik und diese Stereotypisierung tragen dazu bei, dass wir uns zu den globalen Anlagerinnen unterscheiden.

Léonie: Und hat das ganze einen wesentlichen Einfluss darauf, dass Schweizerinnen weniger investieren oder sogar gar nicht investieren oder sich nicht damit auseinandersetzen?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Ja genau. Oder dass sie sogar ihr Geld dem Mann geben, damit er es investieren soll.

Léonie: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Die Wahrnehmung der Frauen durch die Banken, ist immer noch sehr stark stereotypisiert. Frauen schätzen dies überhaupt nicht und halten dann eher die Einstellung: «Wenn ich nicht zur Bank muss, dann gehe ich nicht dahin und dann investiere ich entsprechend auch weniger». Da machen Banken noch sehr viel falsch. Also das geht in das was ich vorhin schon angesprochen habe. Erstens einmal reagieren Frauen anders auf Sprache, sie reagieren zum Beispiel besser auf absolute Zahlen wie auf relative Zahlen. Männer reagieren hingegen eher auf Prozentzahlen. Es gibt sprachlich gewissen Unterschiede und dann auch vom Prozess her, zunächst sollte man abholen wer das vis-à-vis überhaupt ist. Evtl. benötigt es tatsächlich zusätzliche Klärung von gängigen Finanzwörtern. Frauen reagieren ebenfalls sehr stark auf Gesten und Kommentare des Gegenübers. Wichtig ist auch das Teilen der Informationen. Das Verkaufen mit dem Argument, dass dieses Produkt momentan im Trend ist funktioniert nicht. Das Beraten sollte vielmehr Lebensphasen getrieben sein. Das Ziel der Anlage sollte definiert werden, denn

Rendite per se ist kein Ziel. Die Rendite dient zu irgendwas. Die Beratung sollte sich auf die Lebensphasen konzentrieren. Wieso möchte diese Frau eine Investition tätigen und wie kann man dieses Ziel am besten erreichen. Und dann die Risikoabwägung. Wirklich gut aufzeigen, was die Risiken sind, die man eingeht und was dies im Best- und Worst case bedeutet. Zudem muss man Frauen einen gewissen Zeitraum geben um diese Entscheidung zu fällen. In den allermeisten Fällen wird die Frau in einem Beratungsgespräch keinen Entscheid fällen. Das machen Männer graduell öfters. Frauen holen sich die Informationen im Gespräch ab, gehen dann zurück nach Hause und besprechen sich mit dem Partner, Bekannten mit Finanzwissen oder anderen Vertrauten. Erst dann kommen sie zurück mit einem Entscheid. Hierbei dürfen Banken und Berater keine Ungeduld zeigen. Standardisierte Prozesse sind in einer Zeit, in der die Individualisierung überall zunimmt, der falsche Ansatz.

Léonie: Frau Mazumder, haben sie für mich noch zu diesem Thema eine Key Message?

Prof. Dr. Sita Mazumder: Ich glaube wirklich, dass wir in der Schweiz an der Financial Literacy der Frauen arbeiten müssen. Wenn wir dieses Wissen oder die Kompetenzen der Frauen zu den Finanzen erlangen können, dann können wir allgemein deren Unabhängigkeit und Eigenständigkeit erhöhen. Ich glaube hierbei hat die Schweiz, als Gesellschaft, ein Defizit und an dem muss man arbeiten.

Léonie: Vielen Dank für Ihre Zeit Frau Prof. Dr. Mazumder.

6.6 Transkript Interview Nr. 5 mit Sandra Huber-Schütz (Leiterin Personnel Financial Affairs UBS Switzerland AG und Programmleiterin UBS Unique)

Léonie: Meine erste Hypothese lautet, dass wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Sandra Huber-Schütz: Grundsätzlich finde ich es schwierig, zu sagen Frauen sind so und Männer sind so. Jede Kundin, jeder Kunde ist ein Individuum. Aber ich denke, dass Frauen mehr Informationen haben möchten, bevor sie eine Entscheidung treffen. Frauen allgemein treffen aber keine Entscheidungen, wenn sie nicht wissen, um was es geht. Zudem ist die Sichtweise der Frauen in Bezug auf Anlagen eher längerfristig ausgerichtet.

Sie haben meistens längerfristige Ziele. Zudem wünschen sich viele Frauen, dass sie ihre ethischen Grundsätze mit Anlagen vereinen können.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für dich zu?

Sandra Huber-Schütz: Jein, ich sehe das nicht so. Frauen haben vielleicht eine andere Perspektive für Vermögen. Sie ist zwar hier, möchte Vermögen erwirtschaften, aber sie möchte dann damit vielleicht auch etwas Gutes tun. Vielleicht in der Familie, vielleicht aber auch gemeinnützig, philanthropisch. Aber ich glaube auch nicht, dass Frauen per se einfach sozial eingestellt sind, dass sie keine Renditeziele für ihr Vermögen haben.

Inwiefern denkst du, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Sandra Huber-Schütz: Ich denke das spielt eine Rolle. Je mehr eine Frau in der Gesellschaft gleichberechtigt ist, desto natürlicher ist es und klarer ist es, dass sie sich um Geldangelegenheiten kümmert.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Sandra Huber-Schütz: Ja, da die Frauen wirklich die Faktenlage kennen möchten. Sie fragen auch öfters nach. Die Kundenberater sind oftmals mehr gefordert in Gesprächen mit Frauen. Männer verstehen evtl. die Dinge gar nicht bis ins Detail und fragen dann häufiger nicht nach, vielleicht auch weil sie nicht das Bild abgeben wollen, dass sie nicht alles verstehen. Frauen hingegen würden in einer kleinen Gruppe oder im Beratungsgespräch mit dem Berater die Offenheit haben zu sagen, dass sie es nicht verstehen, aber gerne verstehen möchte, was logischerweise, dann aber auch mehr Zeit benötigt, bis dann schlussendlich die Anlageentscheidung gefällt wird.

Léonie: Meine Hypothese 2: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicheren Anleger/innen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Sandra Huber-Schütz: Also innerhalb der gleichen Strategie mag das stimmen. Das Thema hierbei ist allerdings, dass Frauen viel risikoaverser sind als Männer. Das heisst, sie sind weniger in den Equity-Strategien, was bedeutet, dass sie dann aber auch auf lange Sicht weniger erfolgreich sind. Aber das hat mit der Anlagestrategie für sich zu tun und mit dem Fakt, dass Frauen oftmals einen Einkommens Gap haben. Also so gesehen, sind sie weniger erfolgreich. Aber es stimmt, wenn sie das gleiche Portfolio halten, dass sie dann ein wenig erfolgreicher sind. Vielleicht aufgrund ihrer Intuition. Denn sie investieren in Anlagen, welche für sie stimmig sein müssen. Sie sehen Dinge vielleicht in einem grösseren Licht. Wenn sie in eine Unternehmung oder einen Fonds investieren, dann analysieren sie diese Anlage vor Investition ein wenig besser und leisten hierbei etwas Mehrarbeit und deshalb auch etwas erfolgreicher sind. Ich würde ebenfalls sagen, dass Frauen zwar risikoaverser sind, aber bei Marktschwankungen evtl. weniger emotional reagieren können. Aber ich finde auch das ist sehr individuell.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

Sandra Huber-Schütz: Also was man ganz klar sieht ist, dass Frauen öfters delegieren als Männer. Wir haben bei Frauen eine sehr viel höhere Durchdringung mit Mandaten. Das sind globale Zahlen. Das heisst, sie verstehen was sie machen und analysieren das auch, sehen aber durch diese Analyse aber auch, dass die Bank eigentlich professionell diese Themen managen und sie deshalb auch ihr Vermögen in professionelle Hände legt. Das ist eher bei Frauen der Fall als bei Männern. Das Zweite ist, dass das Thema Sustainable Investment immer mehr gesucht wird und das sehen wir auch bei Frauen. Weil Frauen ihre persönlichen ethischen Standards auch wiedergespiegelt haben möchten in ihren Anlagen.

Léonie: Sind Frauen dann preisempfindlicher wie Männer oder nicht?

Sandra Huber-Schütz: Im Durchschnitt nicht. Ich denke, wenn Frauen überzeugt von der Beratung und den Produkten sind, dann sind sie nicht diejenigen, die ständig über den Preis diskutieren möchten. Also ihre Bereitschaft ist grösser, wenn das Package stimmt. Das Preis-Leistungs-Verhältnis muss stimmen und im Schnitt sind Frauen sogar eher bereit mehr zu bezahlen.

Léonie: Meine dritte Hypothese ist je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Hierzu meine Frage: Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denkst du darüber?

Sandra Huber-Schütz: Ja das ist korrekt. Wir sehen, dass Frauen in der Regel in defensiveren Strategien investiert sind. Hierbei ist hauptsächlich das Verständnis für Anlagen gering. Frauen denken teilweise zu intuitiv und sehen nicht den langfristigen Ertrag eines risikoreicheren Investments und sind deshalb konservativer. Hier müsste man mehr Education anbieten. Wir machen beispielsweise viele Workshops und erleben immer wieder ein Aha-Moment bei den Frauen. Sie erkennen, dass sie langfristig auch mehr Risiko aufnehmen können, da es auch Sinn macht. Sie kann ihr Vermögen auch in verschiedene Töpfe geben. Die Liquidität ist hierbei natürlich ein Thema. Heutzutage halten alle generell zu viel Liquidität. Frauen halten dabei verhältnismässig noch mehr. Dies kommt auch aus dem Sicherheitsgedanken heraus. Deshalb finde ich, dass es wichtig ist Frauen zu Finanzen und Anlagen auszubilden.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilst du diese Meinung?

Sandra Huber-Schütz: Also generell bin ich absolut überzeugt, dass die Beratung und der Kontakt zum persönlichen Berater der bleibt. Und hierbei sehe ich keinen grossen Geschlechterunterschied. In Bezug auf die kommenden Herausforderungen mit der alternen Bevölkerung und der entsprechenden Altersvorsorge, wird die Beratung einen hohen Stellenwert beibehalten und hierbei spielt die persönliche Beratung, sowie auch das Vertrauen zu dem Berater eine grosse Rolle. Da bin ich überzeugt. Was aber bei Frauen in Bezug auf Anlagen anders ist: Frauen benutzen weniger die Digitalen Kanäle, wenn es um Finanzdienstleistungen geht. Obwohl Frauen eigentlich viel digitaler im Allgemeinen unterwegs sind, ist bei der Finanzdienstleistung dieser Trend nicht zu beobachten. Sie wünschen eher den direkten Kontakt zum Berater.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Sandra Huber-Schütz: Historisch gesehen in der Schweiz, ist es ja noch nicht so lange her, dass das Stimmrecht für Frauen eingeführt wurde und sie selbständig ohne Unterschrift des Ehemannes ein Konto eröffnen durften. Das spürt man, vor allem in älteren Generationen, dass beim Thema Geld die Frau gar nicht in Erscheinung tritt. Klassischerweise: Women behind the men. Vielleicht redet sie zuhause mit, wenn es um Geld geht, aber nach aussen tritt sie nicht transparent auf oder bei älteren Generationen sieht man auch das Frauen ganz klar sagen «das macht mein Mann». Bei älteren Generationen merkt man, dass man auch Mühe hat die Frauen in das Beratungsgespräch zu bringen, da oft die Bemerkung fällt: «das macht mein Mann, da rede ich nicht rein». Wenn man das mit Asien vergleicht ist es ganz anders. In Asien ist die Frau in Bezug auf Finanzen gleichgestellt und nimmt es dann auch selbst in die Hand. In der Schweiz hinken wir bezüglich der Gleichstellungsentwicklung eher noch hinterher.

Léonie: Welche Merkmale unterscheiden Schweizer Anlegerinnen wesentlich von Anlegerinnen aus dem Rest der Welt?

Sandra Huber-Schütz: Man merkt schon, hauptsächlich bei den jüngeren Generationen, dass Frauen sich bewusster ihre Finanzpartner aussuchen die einem bei Finanzentscheidungen unterstützen. Wir haben mit UBS Unique ein sehr gutes Programm um auch junge Frauen abzuholen. Frauen wählen ihre Bank auch aufgrund ihrer persönlichen Erwartungen wie zum Beispiel in Bezug auf die Gleichstellung also nicht nur Finanzthemen sondern auch wie sie Frauen im Betrieb überhaupt fördern.

Léonie: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was sollen die Schweizer Finanzinstitute unternehmen, um vermehrt Kundinnen bedienen zu können?

Sandra Huber-Schütz: Momentan verwalten Frauen einen Drittel der weltweiten Wealth Management Vermögens. Also ist es logisch, dass es momentan mehr männliche wie weibliche Kundschaft gibt. Das Bild wird sich aber in Zukunft massiv verändern. Das Vermögenswachstum global bei Frauen liegt etwa bei 7 Prozent. Das heisst, dass die Kundschaft zunehmend weiblicher wird. Darauf müssen sich die Banken einstellen. Ich glaube, dass Finanzinstitute den LifeCycle von Frauen verstehen müssen. Und was hierbei spezifisch ist. Hierzulande wird, wenn eine Frau ein Kind bekommt, vermehrt die Frau in ein Teilzeitpensum gehen als der Mann. Man muss also dann den Gap im Einkommen verstehen und auch thematisieren. Wenn sie heiratet, muss man auch die Konsequenzen einer Scheidung betrachten. Wie eine Frau hierbei finanziell abgesichert oder unabhängig bleibt, damit sie bei der Scheidung kein Problem hat. Es gibt also viele Themenstellungen, auf welche man Kundinnen ansprechen muss. Wenn Frauen spüren, dass sich der Berater oder die Beraterin mit den individuellen Lebensabschnitten der Kundin auseinandersetzt, dann kommen auch automatisch das Vertrauen und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit.

Léonie: Muss der Bund oder die Bevölkerung etwas tun, damit Frauen ein besseres Finanzwissen haben?

Sandra Huber-Schütz: Ich denke der Bund kann nichts Spezifisches für das Finanzwissen tun, aber sich für die Gleichstellung der Frau einsetzen. Also, dass es keine Lohndifferenzen mehr gibt und dass es ein diversifizierteres Führungsboard bei Unternehmen gibt.

Ich bin kein Fan von Frauenquoten. Ich glaube man muss die Gleichstellung anders unterstützen und einfordern. Denn ich bin überzeugt, dass eine Unternehmung welche allgemein gut diversifiziert ist, also nicht nur im Geschlecht, besser performen wird. Weil mehr Gedankengut einfließt usw. Und das können die Gesellschaft und der Bund fördern, indem sie das auch thematisieren. Dann sollte das andere ganz automatisch kommen.

Léonie: Liebe Sandra hast du sonst noch ein Schlussstatement in Bezug auf Frauen und Anlagen?

Sandra Huber-Schütz: Mein Wunsch ist, dass die ganze Genderthematik irgendwann kein Thema mehr sein sollte, weil für mich jeder Mensch letztlich Mensch ist.

Léonie: Vielen Dank für deine Zeit.

6.7 Transkript Interview Nr. 6 mit Heike Herr (Senior Relationship Manager & Managing Director Bank Vontobel AG)

Léonie: Vielen Dank Frau Herr, dass sie sich Zeit für das folgende Interview nehmen. Meine erste Hypothese ist, dass wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Heike Herr: Ich würde das nicht so unterzeichnen. Frauen treffen teilweise die gleichen Entscheidungen wie Männer. Aber ich glaube sie nehmen sich mehr Zeit. Sie analysieren das viel genauer, sie möchten eher wissen in welche Produkte und Unternehmen sie investieren und was dabei das Risiko ist. Sie mögen auf das gleiche Resultat kommen aber sie nehmen sich mehr Zeit. Sie fragen mehr nach und sind in der Regel bei Anlagen längerfristig orientiert. Sie sind nicht nur auf den kurzfristigen Profit aus. Ihnen geht es weniger um das Tempo und mehr um die Qualität der Anlage.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

Heike Herr: Da bin ich mir nicht so sicher, ob diese These stimmt. Ich glaube, dass Männer wie Frauen zuerst den Lebensunterhalt der Familie bzw. das Wohlergehen des eigenen Unternehmens sicherstellen möchten. Ist dies einmal sichergestellt, mag es sein, dass das Verhältnis zu den Finanzen unterschiedlich ist, doch generalisieren möchte ich diese Aussage nicht.

Léonie: Inwiefern denken Sie, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Heike Herr: Hier muss man Gleich mit Gleich Vergleichen. Und wenn man das macht, geht es eher darum, wie ernst genommen Frauen sich fühlen. Wie ernst wird man als Kundin genommen und wie ernst geht man auf die Bedürfnisse dieser Kundin ein. Das hat sicher mit Bildung und dem sozialen Stand zu tun. Aber wie gesagt das ist bei Männern gleich. Vielleicht hat es eher mit der Erziehung der Eltern zu tun, wie diese die Ausbildung und die Einstellung zu Vermögen geprägt haben und dies spiegelt sich dann später im Geschäftsleben wieder.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Heike Herr: Ich glaube Frauen möchten wissen was sie kaufen. Sie möchten es verstehen. Passt, dass was sie kaufen in ihre Struktur rein, wo ist das Risiko, wo sind die Chancen. Passt es in das gesamte Vermögensbild, passt es in die Vermögensplanung mit rein? Deshalb nehmen sie sich mehr Zeit aber bei der Konklusion generell gibt es keinen Geschlechterunterschied. Frauen brauchen generell mehr Zeit und Männer haben die Tendenz zu sagen: «Ok, wir versuchen es Mal, investieren Sie». Meine Erfahrung ist, wenn sich eine Frau für ein Investment entschieden hat, dann hält sie das auch länger. Da die Anlage ins ganze Konzept hinein passt.

Léonie: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Heike Herr: Ich glaube Frauen haben mehr Geduld, ich denke, wenn sich Frauen mal für eine Anlage entschieden haben und die Märkte dann schwanken, dann trennen sie sich nicht so schnell von einer Investition, wie es vielleicht der männliche Kollege tut. Das heisst sie sind eher rational und sagen: «Wenn die Börse zurückgeht, heisst das ja noch lange nicht, dass das Unternehmen schlecht arbeitet...» ich denke Frauen schauen eher auf die eigentlichen Unternehmensdaten und glauben anhand dieser Daten an den Langzeiterfolg eines Unternehmens. Wobei ein männlicher Anleger eher die Tendenz hat in volatilen Märkten die Anlagen zu wechseln. Frauen möchten sich ebenfalls mit Unternehmen identifizieren können. Eine Frau kauft nicht nur etwas, weil es im Moment Hype ist, sondern sie möchten das Unternehmen kennen, von den Medien her, sie möchten vielleicht das Produkt schon kennen oder zumindest gesehen haben. Sie glauben an den Erfolg eines Unternehmens, weil sie das Produkt kennen oder weil sie Vertrauen in das Unternehmen haben.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

Heike Herr: Ich glaube nicht, dass es hierzu einen generellen Geschlechterunterschied machen kann. Vielmehr hängt von diversen Punkten ab, wie die Finanzkenntnisse, die Zeit die sie für Finanzanalysen haben oder sich nehmen können. Heutzutage kann man sich sehr gut über das Internet informieren. Ein Geschlechterunterschied wage ich hierzu zu bezweifeln. Wenn dann ist es eher ein Generationenunterschied.

Léonie: Sind Frauen preissensitiver als Männer?

Heike Herr: Ich kenne sehr viele Männer, die sehr genau auf die Kosten schauen. Ich glaube es hängt von dem Individuum selbst ab.

Léonie: Meine dritte Hypothese ist; je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denken Sie darüber?

Heike Herr: Ich denke das gilt auch für Männer. Hier geht es um das Risikoprofil. Wie viel Risiko wollen sie aufnehmen, wie viel können sie aufnehmen. Was haben sie für finanzielle Verpflichtungen. Frauen die selbstsicher auftreten und vielleicht auch entsprechend gebildet sind, die wissen vielleicht eher, wie sie das Risiko kalkulieren können und schrecken bei einem Rückschlag der Märkte dann auch nicht so zurück. Dies hat mit der Erfahrung mit Anlagen zu tun. Also es geht weniger um die finanzielle Selbstsicherheit und viel mehr um die Erfahrung an den Finanzmärkten.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilen Sie diese Meinung oder gibt es Ihrer Meinung nach andere Gründe dafür, dass Frauen die persönliche Beratung bevorzugen?

Heike Herr: Ich glaube, dass die Beratung nach wie vor eine wichtige Rolle im Wealth Management beibehalten wird. Die Digitalisierung ist ein wunderbares Hilfsmittel aber der persönliche Kontakt ist und bleibt wichtig. Hier geht es auch, um das Vertrauen zum Berater. Wir beraten im Wealth Management ja nicht nur zu Anlagen, sondern zu allen individuellen Lebensphasen des Kunden. Gewisse standardisierte Systeme helfen sicherlich für die Effizienzsteigerung, aber die Beratung zu den individuellen Themen und Life-Cycle-Problematiken eines Kunden kann nicht digitalisiert werden. z.B. Nachlassplanung, steuerliche Beratung, Beratung beim Verkauf des eigenen Unternehmens usw.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Heike Herr: Ja, dies hat sicherlich mit unserem kulturellen Hintergrund zu tun. In Skandinavien, wie auch in Amerika, war die Gleichberechtigung schon viel weiter fortgeschritten, als wir erst anfangen, diese einzuführen. Dies sieht man auch am Anlageverhalten her. Wenn Amerikanerinnen, oder Skandinavierinnen, Vermögen erben, war der Nachlass nicht selten auch in Form von Wertpapieren. In der Schweiz durften Frauen früher keine eigenen Konten/Depots ohne Zustimmung ihrer Männer bzw. Väter unterhalten. Deshalb fehlte auch lange Zeit die Erfahrung, wie Geld anders als auf dem Sparkonto angelegt werden könnte. Für die Schweiz ist das Investieren allgemein eher eine neuartige Entwicklung im Vergleich zu Amerika, zum Beispiel. Diese Kultur kannten sie in der Schweiz nicht. Auch Immobilieneigentum war in der Schweiz noch nicht so etabliert, was ich darauf zurückführe, dass unser Land glücklicherweise lange keine Kriege mehr führen musste. Dieses Verhalten spürt man auch bei Frauen; es ist ein Prozess. Es ist in den letzten Jahrzehnten schon einiges passiert, aber es muss auch noch einiges verändern. Es gibt auch viele Frauen die immer noch sagen: «ja nicht in Aktien investieren, da verliert man alles». Die Schweiz hat geschichtlich einen anderen Hintergrund, wir haben keinen Krieg miterlebt und wissen nicht wie es ist nichts mehr zu besitzen und ich glaube das hat grundlegend Einfluss auf das Verhalten von uns Schweizern und Schweizerinnen. Dieses Verhalten wurde vererbt und ist in unseren Genen. Mit der Bildung, mit den zunehmend globalisierten Städten kommt auch Bewegung in die allgemeine Entwicklung der Schweiz.

Léonie: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Heike Herr: Ich denke dies hat stark mit der Visibilität eines Unternehmens zu tun, also wie nehmen Frauen das Finanzinstitut wahr. Wie tritt das Finanzunternehmen nach aussen auf, wie wird es von den Generationen wahrgenommen und was bieten sie an. Was für Produkte haben sie, was sind ihre Werte. Das eine ist die Wahrnehmung nach aussen und nach innen ist es dann an dem entsprechenden Finanzinstitut, diese Werte auch zu leben und vorzuleben. Wie treten sie auf, wie empfangen sie Kunden, wie hören sie dem Kunden zu, wie nehmen sie diesen wahr, wie individuell bieten sie Lösungen an. Ich

glaube das ist wichtig, dass der Kunde oder die Kundin merkt, er oder sie wird ernstgenommen, man geht auf ihn oder sie ein und erhält nicht nur ein Massenprodukt. Das Frauenthema wird nun schon 30 Jahre lang thematisiert und wie es aussieht, ist es auch heute noch ein Thema. Ein Finanzinstitut sollte eine Vorbildrolle bis zu den höchsten Hierarchiestufen leben. Die Finanzunternehmen müssen sich einfach mehr öffnen.

Léonie: Was sollen die Schweizer Finanzinstitute unternehmen, um vermehrt weibliche Anlagekunden bedienen zu können?

Heike Herr: Ich glaube die Banken müssen allgemeiner nahbarer werden. Das gesamte Auftreten einer Bank ist essentiell. Die Banken müssen auch moderner werden. Die Finanzinstitute müssen das hinbekommen. Wir müssen nicht nur Finanzberatung anbieten, sondern auch Erlebnisse aufzeigen. Bei den Frauen hat die Bank Vontobel schon vor 30 Jahren Massnahmen ergriffen. 1991 hat die Vontobel Bank 12 Ausbildungsnachmittage für Kundinnen und potentielle Kundinnen angeboten. Denn wir wollten vermehrt Frauen als Kundinnen gewinnen. Um das zu erreichen, etablierten wir mit «Women and Finance» ein Seminar, an welchem wir unter anderem Finanzwissen vermittelten, da dies zu jener Zeit ein Manko war und die Themen wie Finanzen, Börse, Wertpapiere usw. von den Medien noch nicht täglich, wie heute, besprochen wurde. Gewisse Sachen mögen heute immer noch so sein und andere Sachen haben sich schon stark weiterentwickelt.

Léonie: Frau Herr wir sind nun am Ende des Interviews angelangt. Haben Sie noch eine Key-Message zum Thema Frauen und Anlagen?

Heike Herr: Nehmt die Frauen ernst und bietet individuelle und massgeschneiderte Lösungen an. Und nehmt das Telefon öfters in die Hand anstatt einfach eine E-Mail zu schreiben. Ein Telefonat ist so viel persönlicher. Das ist mein Credo.

Léonie: Vielen Dank für das Interview.

6.8 Transkript Interview Nr. 7 mit Anna Walker (Verantwortliche Research Swiss Sustainable Finance)

Léonie: Vielen Dank liebe Anna, dass du dir Zeit für das folgende Interview nimmst.

Bei meiner Arbeit geht es ja um das Anlageverhalten von Frauen. Meine erste Hypothese hierzu ist, dass wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Anna Walker: Ich kann hauptsächlich Erkenntnisse aus aktuellen Studien wiedergeben. Was ich sehr spannend finde ist, dass Frauen bei Anlagen auch eine höhere Zielsetzung haben als nur die Market Outperformance. Frauen möchten genauer wissen, wie sie ihr Geld anlegen und das auch wirklich verstehen. Was ich auch sehr spannend finde, dass Frauen zwar generell als risikoaverser eingeschätzt werden, aber dass es beim Impact Investing genau anders herum ist. Hierbei sind Frauen die risikofreudigeren, weil es das konkrete Ziel des Investments eine höhere Bedeutung hat, als nur die Rendite.

Léonie: Was ist dann der wichtigste Faktor deiner Meinung nach?

Anna Walker: Der Risikofaktor spielt eine grosse Rolle. Frauen sind generell nicht so risikofreudig. Aber die Anlage muss auch mit den persönlichen Werten übereinstimmen. Die Ethische Komponente ist sicher gleich hoch zu gewichten, wie der Gewinnspekt, wenn nicht sogar höher.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für dich zu?

Anna Walker: Ich denke es gibt sicher diese Tendenz, dabei geht es vielleicht aber nur teilweise um die Familie, sondern auch um den Impact den das Geld hat. Was auch noch spannend ist, ist das Mikrokredite vermehrt an Frauen gegeben werden. Man ist also doch der Auffassung, dass Frauen Geld eigentlich besser verwalten können bzw. verantwortungsbewusster mit Geld umgehen können. Frauen tendieren dazu Geld als eine Art Sicherheit zu betrachten und nicht als Möglichkeit noch mehr Geld zu machen. Was bei den Männern sicherlich anders ist.

Léonie: Denkst du, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Anna Walker: Ja auf jeden Fall, es kommt natürlich auf das einzelne Land drauf an, es kommt sehr stark auf das Level der Gleichstellung an. Es gibt anscheinend auch kein Unterschied, ob die Frau Single ist oder nicht. Das heisst, es liegt auch wirklich am Geschlecht und nicht am Familienstand. In der Schweiz ist die Rolle Mann, Frau noch sehr stark ausgeprägt, was sich dann auch im Alter zeigt, wenn Frauen Geld erben oder sich scheiden und dann die Financial Literacy eher auf einem niedrigen Niveau ist. Hierbei sehe ich definitiv noch Verbesserungspotenzial. Ein weiterer Faktor ist die Selfperception, Frauen tendieren dazu sich weniger Wissen zu attestieren und sind eher unsicherer als Männer und trauen sich weniger zu.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind deiner Meinung nach Gründe dafür?

Anna Walker: Frauen wiegen ihre Interessen gegeneinander ab. Das ist sicherlich auch den Hormonen geschuldet. Männer treffen vielleicht testosteronbedingt schneller Entscheidungen. Frauen hingegen müssen diverse Faktoren gegeneinander aufwiegen und Details abklären bevor sie eine Entscheidung treffen. Ich denke dieses Verhalten ist nicht unbedingt dem Finanzsektor eigen. Der Endentscheid ist dann nicht unbedingt anders.

Léonie: Wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Anna Walker: Ich denke, dass Frauen grundsätzlicher Risikoaverser sind. Dies ist aber nicht nur schlecht. Sie informieren sich mehr und nehmen weniger Strategiewechsel vor. Ich glaube allgemein gibt es bei Frauen einfach eine höhere Hemmschwelle, damit sie überhaupt beginnen zu investieren. Vielleicht sind Frauen aber allgemein, im Vergleich zu den Männern, eher langfristig orientiert und daraus resultiert dann der grössere Erfolg. Ein langfristig orientierter männlicher Investor wird aber mit ähnlichem Investitionshorizont sehr ähnliche, wenn nicht sogar identische Ergebnisse verzeichnen.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

Anna Walker: Hierbei würde ich dir den Moxie Report empfehlen, der weiss das besser als ich.

Léonie: Meine dritte Hypothese ist; je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denkst du darüber?

Anna Walker: Ich denke schon, dass wenn das Wissen gleich ist, dass es dann weniger Diskrepanzen in der Risikotoleranz zwischen Männern und Frauen gibt. Wie bereits gesagt, je ähnlicher sich ein Mann und eine Frau im Risiko, dem Anlagehorizont und bei der Anlagestrategie sind, desto weniger Unterschiede gibt es.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Die Literatur behauptet, dass die persönliche Beratung für Frauen von grosser Wichtigkeit ist, dies liege grundsätzlich daran, dass sich Frauen aufgrund eines straffen Zeitmanagements weniger mit den Finanzmärkten auseinandersetzen und somit stark auf die Meinung des Beraters / der Beraterin vertrauen müssen. Teilen Sie diese Meinung oder gibt es Ihrer Meinung nach andere Gründe dafür, dass Frauen die persönliche Beratung bevorzugen?

Anna Walker: Ich glaube, dass zukünftig geschlechterunabhängig die Informationen zu einfachen Themen online beschaffen werden. Hingegen für komplexere Themen wird die Beratung ihre hohe Bedeutung beibehalten. Ich denke die Berater müssen hierbei aber auch emotional intelligenter sein und viel individueller auf die einzelnen Wünsche der Kunden eingehen. Ein Beratungsgespräch muss einen Mehrwert durch Vertrauen generieren.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Anna Walker: Sie sind sicher finanziell weniger unabhängig. Das wird in anderen nordischen Ländern sicher anders sein. Wenn man die Teilzeitarbeitsquoten von Frauen und Männern in der Schweiz vergleicht, wird man grosse Unterschiede feststellen. Dieses traditionelle Rollenverhalten ist dann überall zu sehen. Die Schweiz ist zwar allgemein eher fortschrittlich und innovativ, aber in den Genderrollen sind wir eher noch sehr traditionell. Ich denke es sind nicht nur spezifisch beim Anlageverhalten der Schweizer Frauen zu beobachten, sondern generell die Stellung der Frau in der Schweizer Gesellschaft.

Léonie: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Anna Walker: Ich habe es vorhin schon angesprochen. Für standardisierte Prozesse braucht es keine Berater mehr. Weibliche Millennials kann man durchaus auch mit neueren Technologien abholen. Die emotionale Intelligenz der Berater ist heutzutage von besonderer Wichtigkeit, weil sie individuell auf die einzelnen Bedürfnisse eingehen sollten. Ich denke auch eine Frau bekommt vielleicht vermehrt keine Inputs von Banken, dass sie ihr Ersparnis auch investieren könnte. Ich denke der Berater muss mehr Fragen stellen. Was heutzutage auch eine Problematik ist, ist sicherlich der hohe Zahlendruck oder andere Vorgaben, welche die Banken ihren Beratern aufbürden. Dies ist sicherlich nicht mit einer umfangreichen individuellen Beratung vereinbar. Vor allem in Sachen Nachhaltigkeit, weil nachhaltige Fonds zu verkaufen, den Anlageberatern manchmal weniger einbringt. Interne Gewinnvorgaben sind nicht mit dem langfristigen Horizont von nachhaltigen Anlagen vereinbar. Solange die Bankinstitute das nicht angemessen anpassen können, wird es allgemein schwierig.

Léonie: Was sollen die Schweizer Finanzinstitute unternehmen, um vermehrt weibliche Anlagekunden bedienen zu können?

Anna Walker: Banken könnten den Kundinnen weniger Financial Advisor und mehr Financial Coaches zur Verfügung stellen, damit sich die Kundinnen besser abgeholt fühlen. Man soll Frauen aber wirklich ernst nehmen. Viele Frauen fühlen sich von ihren Beratern nicht verstanden und glauben, dass der Berater sie und ihren spezifischen Lebensstil auch nicht wirklich versteht. Frauen sind viel eher bereit den Berater zu wechseln, wenn sie sich nicht gut bedient fühlen. Vielleicht sollten die Banken schon im Anstellungsprozess sich vermehrt auf die emotionale Intelligenz der Berater fokussieren.

Léonie: Anna hast du noch Schlussstatement zum Thema Anlagen und Frauen?

Anna Walker: Wenn sich mehr Frauen mit diesem Thema beschäftigen würden, dann würde sich langfristig vieles zum Positiven entwickeln. Und der Fakt, dass der Wandel momentan nicht schneller vorangeht, hat halt auch damit zu tun, dass in den Unternehmen allgemein wenige Frauen eine Führungsposition innehalten.

6.9 Transkript Interview Nr. 8 mit Dr. Mirjam Staub-Bisang (CEO Independent Capital Group AG)

Léonie: Vielen Dank Frau Dr. Staub-Bisang für Ihre Zeit. Meine erste Hypothese ist: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube, dass Frauen, wenn sie bewusste Anlageentscheidungen fällen, grundsätzlich diese auf die gleichen Faktoren abstimmen wie die Männer, mit einem ähnlichen Hintergrundwissen. Was man in den letzten Jahren verstärkt beobachten konnte ist, wenn Frauen auf Themen wie Nachhaltigkeit angesprochen werden, also auf andere Kriterien, wie nur das rein finanzielle, dann haben sie grundsätzlich ein offenes Ohr dafür. Meine Erfahrung ist aber, dass Frauen in der Entscheidung selbst wie Männer sind. Frauen unterscheiden sich im Prozess bis zur Entscheidung. Sie überlegen mehr. Ich würde sagen, Frauen sind schon risikoaverser wie die Männer, sie überlegen sich also die Risiken genauer und machen sich somit mehr Gedanken. Sie wollen genau

wissen, was die Risiken sind, die sie eingehen. Ich empfinde Frauen in Bezug auf die Risiken als genauer. Männer scheinen sich dabei stärker auf die Rendite zu fokussieren.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube hier ist der entscheidende Faktor die Quelle des Vermögens. Viele Frauen haben ihr Geld geerbt und nur wenige haben ihr Geld erarbeitet. Die Frauen die ihr Geld erarbeitet haben, gehen damit um wie die Männer. Die die es geerbt haben oder durch eine Scheidung zu Geld gekommen sind, die haben sehr viel mehr Angst Geld zu verlieren.

Léonie: Inwiefern denken Sie, dass demografische, soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Wenn Bildung zu Erwerbschancen führt, dann glaube ich, dass geringe Bildung in der Regel damit zu hat, dass das Vermögen nicht selber erarbeitet wurde. Hierbei beobachte ich eher ein risikoaverses Verhalten. Wenn die Bildung nicht vorhanden ist, dann ist es auch schwerer, gewisse Anlageentscheide zu beurteilen und dann muss man sich eher auf den Rat des Beraters verlassen. Leute aus dem Finanzbereich selber sind eher kritische, während Unternehmer aus anderen Branchen sich teilweise nicht so gut auskennen und dann auch nicht mit allen Details auseinandersetzen wollen.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen, bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Frauen wollen umfassend informiert sein, sie wollen alles wissen, sie vertrauen in der Regel nicht blind.

Léonie: Meine zweite Hypothese wäre, wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube das hängt stark von der Marktphase ab. Ich kann nicht sagen, ob diese Hypothese über einen längeren Zeitraum stimmen kann, da Frauen eher konservativ investieren. Frauen haben die gleichen Renditeziele wie Männer, aber sie möchten die Risiken genauer verstehen. Männer gewichten Risiken nicht so stark wie Frauen.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen (gegenüber den Männern) und wieso?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich sehe keine geschlechterspezifischen Favoriten. Was ich vermuten kann ist, dass Frauen eher kritischer sind bei strukturierten Produkten. Man sagt auch, dass Frauen mehr auf nachhaltige Produkte ansprechen. Ich beobachte dies zwar im Interesse, aber im Resultat sehe ich das nicht.

Léonie: Sind Frauen preissensitiver?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Frauen empfinde ich als sehr preissensitiv. Wahrscheinlich, weil sie sich weniger auf die Rendite konzentrieren. Am Preis können sie sich dann ganz klar festhalten.

Léonie: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz. Gemäss meinem Research wären Frauen genauso risikotolerant wie Männer, sie haben allerdings einen höheren Bedarf an eisernen Reserven aufgrund ihrer Stellung in der Gesellschaft und weniger Selbstbewusstsein, wenn es um Anlagen beziehungsweise Finanzen geht. Wie denken Sie darüber?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich bin mir nicht sicher, ob ich hierbei zustimmen kann. Meine These wäre, je mehr Selbstbewusstsein und je mehr Finanzwissen eine Frau hat, desto

besser ist sie sich den Risiken bewusst. Ich weiss nicht, ob die Risikotoleranz mit mehr Risikobewusstsein grösser wird.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Wird dank der weiblichen Kundschaft die persönliche Beratung nach wie vor eine wichtige Rolle spielen?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube, dass ist allgemein der Fall. Ein guter Berater bringt einem Kunden einen extremen Mehrwert. Der Berater kann den Kunden dabei an die Hand nehmen und hilft ihm durch diesen Finanzdschungel. Ich glaube Finanzprodukte sind mittlerweile komplex. Man kann nicht nur einfach in Aktien investieren, alles hat steuerliche Implikationen. Also ein guter Finanzberater, welcher sehr viel Wissen hat, der ist heutzutage und auch zukünftig sehr viel Wert. Er muss dabei die Umstände des Kunden gut kennen. Was Bankkunden nicht wollen sind wechselnde Berater. Kontinuität in der Betreuung ist sehr wichtig.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube es hat einen grossen Einfluss. Frauen mussten bis in die 80er ihren Ehemann um Erlaubnis fragen, wenn sie eine Geschäftstätigkeit ausüben wollten. Ich empfinde das soziale Umfeld hierzulande als etwas repressiv in Bezug auf berufstätige Frauen und auch nicht hilfreich, um ein gewisses Selbstbewusstsein zu entwickeln, weil die Frauen auch gar nicht erst zu Vermögen kommen. Durch Teilzeitarbeit werden Frauen nie zu einem Vermögen kommen, welches sich lohnt zu verwalten. Da haben wir mit Deutschland eine andere Situation, durch die Nachkriegsgeneration, dort waren viele Frauen auch unternehmerisch tätig und konnten dadurch viel Geld verdienen. Das gleiche gilt für Frankreich und Amerika. Ich glaube hierbei haben wir Schweizerinnen schon noch Aufholbedarf. Hierzulande kommen Frauen eher durch Erbschaften und Scheidungen zu Vermögen. Es würde mich aufgrund der bisher besprochenen Fakten also

nicht erstaunen, wenn dadurch Frauen in der Schweiz im internationalen Vergleich konservativer sind. Dadurch, dass sie das Geld nicht selber erwirtschaften, klammern sie sich evtl. mehr an die Gelder und sind dadurch automatisch konservativer. Ich kenne Frauen mit grossen Vermögen, die extrem konservativ investieren, weil es eben ererbtes Geld ist. Rein Anlagetechnisch macht dieses Anlageverhalten nicht viel Sinn.

Léonie: Meine letzte Hypothese ist: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube bei den Frauen ist es ganz wichtig, dass sie sich ernst genommen fühlen und in ihren Ambitionen in Bezug auf ihr Vermögen verstanden fühlen. Kontinuität in der Betreuung ist wichtig, da Frauen Zeit brauchen, um sich zu öffnen. Frauen lassen sich auch sehr gut von Frauen beraten. Also man muss Kundinnen Zugang zu kompetenten weiblichen Beratern geben. Und auf jeden Fall darf man Frauen nicht bevormunden. Ich bezweifle, dass diese Frauenanlässe bei dem man Finanzthemen mit Mode, Schmuck oder Kosmetik kombiniert, etwas bringen.

Léonie: Frau Dr. Mirjam Staub-Bisang: Was wäre Ihre Key Message zu dem Thema Frauen und Anlagen?

Dr. Mirjam Staub-Bisang: Ich glaube, ganz spannend für die Finanzdienstleister ist die Tatsache, dass wir uns in einem Generationenwechsel befinden, bei dem viele grosse, in der Nachkriegszeit geschaffene Vermögen die Hand wechseln, also vererbt werden. Statistisch gesehen sind 50% der Erben Frauen. Also befinden wir uns jetzt in einer Zeit, in der plötzlich viele Frauen zu viel Geld kommen. Und das ist eine riesige Chance für die Finanzinstitute. Diese Marktopportunität muss erkannt werden, denn das Zeitfenster dieser Vermögenstransition ist nicht ewig offen.

6.10 Transkript Interview Nr. 9 mit Antoinette Hunziker-Ebnetter (CEO Forma Futura Invest AG und Verwaltungsratspräsidentin der Berner Kantonalbank AG)

Léonie: Vielen Dank Frau Hunziker-Ebnetter für Ihre Zeit und Unterstützung. Bei meiner Arbeit geht es um das Thema Anlageverhalten von Frauen. Hierzu meine erste Hypothese: Wenn Frauen Anlageentscheidungen fällen, dann fällen Sie diese aufgrund anderer Faktoren wie Männer. Treffen Frauen anders Anlageentscheidungen als Männer, und wenn ja was sind die wesentlichen Unterschiede?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich sehe, dass es Frauen sehr viel wichtiger ist, wie die Unternehmen das Geld verdienen, den Frauen ist nicht nur die Rendite wichtig in Kombination mit Risiko, was ja zusammenhängende Faktoren sind, sondern auch die Tatsache wie die Unternehmen ihr Geld verdienen. Welche Produkte und Dienstleistungen die Unternehmen anbieten und wie die Unternehmen dabei mit allen Ressourcen umgehen. Also der Umgang mit Wasser, Energie, Material und auch mit den Mitarbeitenden ist ihnen wichtig. Und die Frauen wollen verstehen, wie das Geld angelegt wird. Sie fragen nach. Sie fragen tiefer nach. Dabei steht die Sinnhaftigkeit bzw. Nachhaltigkeit im Vordergrund. Man spürt hierbei das Verantwortungsbewusstsein der Frauen und die integrierte Denkweise. Ich kann hier nicht für die gesamte weibliche Bevölkerung sprechen, jedoch ist den Frauen mehrheitlich die Langfristigkeit wichtig.

Léonie: Gemäss meinen Recherchen haben Frauen eine andere Einstellung zu Vermögen als Männer. Frauen sehen Geld als etwas an, was ihnen hilft sich um ihre Liebsten zu kümmern, während Männer es eher als eine Möglichkeit sehen, zu noch mehr Vermögen zu gelangen, trifft das für Sie zu?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich denke, dass bei den Frauen, die ich kennenlernen durfte, der Vermögenserhalt im Vordergrund steht. Vermögenserhalt, um einerseits die Bedürfnisse ihrer Liebsten abdecken zu können und andererseits diese Langfristigkeit. Ich habe bisher keine Frauen kennengelernt, die nur an kurzfristigem Gewinn interessiert sind. Männer die an kurzfristigem Gewinn interessiert sind, habe ich hingegen bereits kennengelernt.

Léonie: Inwiefern denken Sie, dass Demografische, Soziale und Bildungsfaktoren bei den Differenzen im Anlageverhalten zwischen Mann und Frau eine Rolle spielen?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich denke es spielt eher eine Rolle wo man in der Maslow Bedürfnispyramide steht. Ob man das Geld braucht, um seinen täglichen Lebensunterhalt bestreiten zu können oder ob durch z.B. Erbschaft mehr Vermögen vorhanden ist. Ich denke es ist weniger ein Geschlechter Thema und mehr eine Unterscheidung auf welcher Ebene der Bedürfnispyramide sich eine Person befindet.

Léonie: Mein Literaturreview zeigt auf, dass Frauen mehr Zeit benötigen bis sie eine Anlageentscheidung fällen, was sind Ihrer Meinung nach Gründe dafür?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich denke Frauen sind eher offen zu sagen, dass sie etwas nicht verstehen und stellen dann Fragen, bis sie es verstehen. Sie möchten evtl. noch andere Anbieter kennenlernen, um vergleichen zu können. Sie gehen diese Aufgabe mit vermutlich höherem Verantwortungsbewusstsein an und geben dann auch zu, dass sie etwas nicht verstehen und sich erst einarbeiten müssen. Männer stellen viel weniger Fragen. Jetzt stellt sich die Frage, ob Männer schon alles wissen? Vermutlich auch nicht, aber sie fragen dann auch nicht nach. Frauen benötigen mehr Zeit für die Anlageentscheidungen, weil sie genauer abwägen wollen. Sie wollen mehr Informationen.

Léonie meine zweite Hypothese wäre, wenn Frauen investieren, dann sind sie im Vergleich zu den Männern meistens die erfolgreicherer Anleger/innen. Inwiefern investieren Frauen ihr Geld anders als Männer?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Frauen ist die Nachhaltigkeit sehr wichtig, wir sehen das bei Forma Futura sehr stark, über die Hälfte unserer Kundschaft ist weiblich. Die Anlagen sollen zur nachhaltigen Lebensqualität beitragen. Das bedeutet, sie bevorzugen Unternehmen, welche den Stakeholder- und nicht den Shareholder-Ansatz verfolgen, Unternehmen also, welche ihre Entscheidungen aus der Sicht aller Anspruchsgruppen anschauen und nicht nur aus der Sicht der Aktionäre und Aktionärinnen. Es ist erwiesen, dass Unternehmen, welche das machen längerfristig eine bessere Rendite erzielen. Sie haben durch diesen Ansatz auch weniger Reputationsrisiken und meistens ein besseres Risikomanagement und deshalb wundert es mich nicht, dass unsere nachhaltige Portfolios seit

2011 besser abschneiden als konventionelle Portfolios. Wir selektieren aus ca. 5000 Firmen rund 250 Unternehmen, in welche wir dann investieren.

Léonie: Welche Art von Anlagen bevorzugen Frauen und wieso?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Frauen bevorzugen eigentlich Einzeltitel. Also Aktien und Obligationen. Sie verstehen, dass man in Fonds anlegen muss aus Diversifikationsgründen, aber sie bevorzugen bei uns ganz klar Aktien und Obligationen, weil man diese fundierter analysieren kann. Das bedeutet hingegen auch, dass ihnen komplexe Produkte suspekt sind, weil sie diese vermutlich nicht verstehen. Ich glaube eine Mehrheit der Bevölkerung versteht diese Produkte nicht, weil man hierbei schon fast eine Ausbildung im Finanzbereich haben sollte, um die Funktionsweise dieser Produkte nachvollziehen zu können. Frauen wollen das Produkt à fonds verstehen. Erst wenn sie das Gefühl haben, die Anlage wirklich verstanden zu haben, legen sie an. Das bedeutet, dass Frauen viel mehr Zeit in die Analyse investieren. Diese Vorarbeit lohnt sich aber ja dann auch.

Léonie: Sind Frauen auch kostensensitiver als Männer?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich würde sagen sie sind etwa gleich kostensensitiv wie Männer. Das Preis-Leistung-Verhältnis muss stimmen.

Léonie: Je selbstsicherer eine Frau im Zusammenhang mit Finanzen und Anlagen ist, desto kleiner sind die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Investoren in Bezug auf die Risikotoleranz.

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich sehe, dies auch bei unseren Kundinnen. Wenn eine Frau erstmals erbt, ist sie anfänglich eher konservativ und wählt oft das Risikoprofil Einkommen. Nach ein paar Jahren entwickeln sie Vertrauen in die Anlagen und die Funktionsweise der verschiedenen Anlageinstrumente und wechseln dann oft vom Risikoprofil Einkommen zu Ausgewogen. Also kann ich diese These absolut unterstreichen. Je mehr Verständnis eine Frau in Wirtschaftsangelegenheiten aufbaut, desto gewillter ist sie ein höheres Risikoprofil einzugehen.

Léonie: Wenn Banken die weibliche Kundschaft bedienen möchten, dann wird die persönliche Beratung im Wealth Management ihren hohen Stellenwert beibehalten. Wird dank der weiblichen Kundschaft die persönliche Beratung nach wie vor eine wichtige Rolle spielen?

Antoinette Hunziker-Ebneter: Rund 50 Prozent der Menschheit sind Frauen. Auch in der Schweiz sind es ca. 50 Prozent Frauen und auch bei den Menschen, welche erben werden in den nächsten 10-20 Jahren werden es rund 50 Prozent Frauen sein. Ich verstehe es nicht, wenn ein Vermögensverwalter diese Kundschaft nicht angehen möchte. Das Vermögen welches vererbt wird, ist von enormer Grösse, auch der Anteil der weiblichen potentiellen Kundschaft. Aus diesem Grund bin ich nach wie vor überzeugt, dass das Wealth Management auch in der digitalen Transformation seinen sehr hohen Stellenwert beibehalten wird. Es wird auch eine hybride Art von Beratung geben. Kunden und Kundinnen können dann entscheiden in welchen Fällen sie digital oder persönlich beraten werden möchten. Bei den Beziehungen, die zu Kundinnen und Kunden aufgebaut werden können und auf die man dann ganz individuell darauf eingehen kann, hierbei bin ich nach wie vor überzeugt, dass sich dies auch mittelfristig nicht von einem Roboter abgedeckt werden kann. Durch dieses Beratungsgespräch entsteht ja auch die Kundenbindung, das möchte man dann ja auch nicht an den Roboter auslagern. Das individuelle ist dabei der Schlüssel. «0815» kann der Roboter erledigen. Das Massengeschäft wird vermehrt durch Roboter abgelöst werden. Im Massengeschäft wird es dann eher für Lebensabschnittsbrüche persönliche Beratung benötigen. Im Retailgeschäft sehen wir, dass sich die Kunden, z.B. für das Eingehen einer Ersthypothek gut vorinformieren, der Abschluss aber dann meistens im persönlichen Gespräch stattfindet.

Léonie: Wenn Schweizer Anlegerinnen mit Anlegerinnen global verglichen werden, dann sind Schweizerinnen aufgrund der historischen Entwicklung unsicherer und investieren dadurch auch weniger in Anlagen. Inwiefern denken Sie, hat die historische Entwicklung der Frauenrechte in der Schweiz Auswirkungen auf das Anlageverhalten von Schweizer Kundinnen?

Antoinette Hunziker-Ebneter: Die Rechte der Frauen, die Rechte sich weiterzuentwickeln, sich weiterzubilden und einer Arbeit neben der Arbeit als Familienmutter nachzu-

gehen, sich im Bereich Wirtschaft Wissen aufzubauen, da besteht immer noch, im Vergleich zu Skandinavien, Holland den USA, besonders in der deutschen Schweiz Aufholpotenzial. Bei den Millennials wird es sicherlich schon ganz anders sein, wie bei meiner Generation. Aber ich sehe auch Dinge, für welche die Frauen im Vergleich zu Früher mehr gekämpft haben. Ich wünsche mir sehr, dass es in dieselbe Richtung geht wie in England oder Skandinavien, dass Frauen und Männer diesbezüglich dasselbe Wissen haben. Wir sind hierzulande sehr traditionell, aber entwickeln uns langsam in die richtige Richtung.

Meine letzte Hypothese ist: Wenn Schweizer Finanzinstitute die weibliche Kundschaft korrekt abzuholen möchten, dann muss ein Umdenken in der Beratung und Betreuung stattfinden. Was machen Schweizer Finanzinstitute falsch beziehungsweise richtig, wenn es um die Beratung und Betreuung von Kundinnen geht?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Ich denke, dass die Finanzinstitute, welche auch Ausbildung zu spannenden finanziellen Fragen und makroökonomischen Entwicklungen anbieten, es richtig machen. Die Schweizer Institute, die einladen zu einer Modeschau oder Themen der Schönheit, das ist meiner Meinung nach nicht richtig. Man will mit solchen Anlässen in ihrer Ecke belassen, anstatt sie mit Wissen zu befähigen, damit sie im Wirtschaftsbereich auf Augenhöhe mit Männern diskutieren kann. Frauen wollen eine Eigenkompetenz aufbauen, was heutzutage in den Finanzwissen besonders wichtig ist. Frauen müssen wissen welche Risiken sie eingehen. Wenn man nicht in die Tiefe geht, dann haben Frauen völlig falsche Erwartungen. Man sollte die Menschen genau gleich behandeln in Bezug auf Knowhow. Anlässe über Wissensvermittlung und Anlässe bei denen man Kompetenzen aufbauen und erweitern kann, auch zu neuen Themen wie Digitalisierung und Blockchain finde ich hierbei wichtig.

Léonie: Hiermit wären wir am Ende unseres Interviews angelangt. Frau Hunziker-Ebnetter, haben sie für mich noch eine Key Message zu dem Thema Frauen und Anlagen?

Antoinette Hunziker-Ebnetter: Mir ist sehr wichtig, dass die Finanzinstitute die Frauen befähigen, damit sie verantwortungsbewusst Anlageentscheidungen treffen können.

Léonie: Besten Dank für Ihre Zeit Frau Hunziker-Ebnetter